

Menejment –bu:
boshqaruv munosabatlari
tijorat munosabatlari
ishlab chiqarish munosabatlari
bozor munosabatlari

Boshqariluvchi – bu:
Boshqaruvchi sub`ekt
Boshqaruv apparati
Boshqarish ob`ekti
Boshqarish organi

Boshqaruv pog`onasiga ko`ra menejerlar toifasi.
Yuqori , o`rta, kuyi pog`onadagi rahbarlar
Ishchanlik va shaxsiy sifatleri bo`yicha, bilimi ko`nikma va maxorati bo`yicha raxbar
Avtokratik. Demokratik va liberal raxbarlar.
Raxbar-diplomat, raxbar-murabbiy, raxbar-innovator

Quyida qayd qilingan fanlarning qaysi biri menejment fani bilan uzviy bog`langan:
Sotsiologiya, Psixologiya; Kibirnetika
Psixologiya
Kibirnetika
Sotsiologiya

Boshqarishning sir asrorlarini ilmiy asosda o`rganishda menejment fani quyidagi usullarning qaysi birini qo`llaydi:
Kuzatish, ekspremet va modellashtirsh usuli
Eksperement usuli
Modellashtirish usuli
Kuzatish usuli

Quyida qayd etilgan organlarning qaysi biri boshqarishning umumdavlat organlariga kiradi:
Viloyat va tuman hokimligi, Oliy sud
Qo`mitalar
Vazirlik
Kasaba uyushmalari

Oliy qonun chiqaruvchi hokimiyatning asosiy vazifalari nimalardan iborat
Respublika ichki va tashqi siyosati asosiy yo`nalishlarini belgilaydi, strategik davlat dasturlarini qabul qiladi va nazoratini amalga oshiradi, soliq va majburiy to`lovlarni belgilaydi.
Tashqi iqtisodiy aloqalar bo`yicha dasturlarni ishlab chiqadi.
Qonunlarni chiqaradi va uni bajarilishini ta`minlaydi.
Davlatni boshqarish bo`yicha tashqi va ichki siyosat dasturlarini ishlab chiqadi

Kuyida qayd etilgan organlarning qaysi biri boshqarishning mahaliy organlariga kiradi:
Tuman hokimliklari
Vazirlik va qumitalar
Oliy sud
Vazirliklar

Quyida qayd etilgan organlarning qaysi biri o`z-o`zini boshqarish organlari hisoblanadi:
Kasaba uyushmalari
Assotsiatsiyalar
Shirkat xo`jaliklari
Jamoa xo`jaliklari

Quyida qayd qilingan ehtiyojlarning qaysi biri birlamchi ehtiyojlarga kiradi:
Fiziologik ehtiyojlar;
Sotsial ehtiyojlar
Ma`rifatga bo`lganehtiyojlar
Ma`naviyatga bo`lgan ehtiyojlar

X (iks) va u (igrek) nazariyasining namoyondasi kim:
amerikalik olim D.Mak-Gregor
Amerikalik iqtisodchi G. emerson
Amerikalik muhandis F.Teylor;
Frantsuz olimi A.Fayol;

Boshqarishning iqtisodiy metodlari:
iqtisodiy manfaatlardan foydalanishga asoslanadi
boshqarish apparatining muayyan strukturasi tuzishga asoslanadi
buyruqlar, farmoyishlar va qullanmalar chiqarish, ularning bajarilishini nazorat qilishga asoslanadi
boshqarish apparatining muayyan strukturasi tuzishga, kadrlarni to`g`ri tanlashga asoslanadi

Farmoyish berish shakllariga:
Buyruq berish va farmoyish berish kiradi.
Loyihalash kiradi;
Buyruq chiqarish kiradi;
Normalash kiradi;

X (iks) nazariyasi sharoitida menejer:
Xodimlarni doimo jazolashi va jarima solish bilan qo`rqitib turishi zarur
Xodimlarga qulay muhit yaratib bersa kifoya
Xodimlarni doimo majburlash, nazorat qilib turishi zarur
Xodimlarni rag`batlantirib tursa kifoya

U (igrek) nazariyasi sharoitida menejer:
Ishchini rag`batlantirish va unga qulay muhit yaratib bersa kifoya
Xodimlarni doimo majburlash, nazorat qilib turishi zarur
Xodimlarni doimo jazolashi va jarima solish bilan qo`rqitib turishi zarur
Xodimlarga qulay muhit yaratib bersa kifoya

Amir Temur fikriga ko`ra vazirlar quyida qayd qilingan sifatlarning qaysi biriga ega bo`lishlari shart
Asillik, toza nasllik va ulug`vorlik; Aqli, farosatlilik,Sabr– bardoshlilik, muloyimlik
Aqli, farosatlilik
Sabr – bardoshlilik, muloyimlik
Sabr – bardoshlilik, muloyimlik

Amir temurning e`tiqod qo`ygan piri, tinchliksevar va raiyatparvar inson zaynuddin abubakr toybiddin temurga maktub yozib, uning saltanat yumushlarida quyilagi ishlarning qaysi birini qo`llashini tavsiya etgan:
Kengash, Mashvaratu maslahat, Xushyorligu mulohazaroklik
Mashvaratu maslahat
Xushyorligu mulohazaroklik
Kengash

Istiqboldagi maqsadlar -bu
besh yillik yoki undan ko`proq davramalga oshiriladigan maqsadlar
Bir yil mobaynida amalga oshiriladigan
Biror muammoni hal qilishda paydo bo`ladigan maqsadlar
Xar kuni amalga oshiriladigan zaruriy maqsadlar

Maqsad – bu:
U yoki bu niyatga erishish uchun ko`zda tutilgan mushtarak orzu
Murod
Hiyat
Reja

Buyruq – bu;
rahbarning qo`l ostidagixodimlardanma`lum vazifani bajarishni yozma yoki og`zaki ravishdatalab qilishidir.
Xodimlardan ayrim ishlab chiqarish xo`jalik masalalarini hal etishni talab qilishdir.
Og`zaki ko`rsatmadir
Bajarilishi lozim bo`lgan yozma talabdir.

Farmoyish – bu;
xodimlardan ayrim ishlab chiqarish xo`jalik masalalarini hal etishni talab qilishdir
rahbarning qo`l ostidagixodimlardanma`lum vazifani bajarishni yozma yoki og`zaki ravishdatalab qilishidir.
Og`zaki ko`rsatmadir
Bajarilishi lozim bo`lgan yozma talabdir.

Avtokrat rahbarga kadrlar tanlashda qanday belgilar xos
kuchli raqobatdoshlarda qutilish tarafdori
Ishchan, bilimdon xodimlarga mo`ljol oladi va ularning o`shishiga yordam beradi
beparvo
YAxshi kadr tanlashda turli usullarni qo`llaydi

Avtokrat rahbarga qaror qabul qilishda qanday belgilar xos
Yakkabosh, jamoa fikri bilan hisoblashmaydi
Jamoa fikriga tayanadi
Ko`rsatma asosida ish ko`radi
Tavakkalliga ish ko`radi

Liberal rahbarga qaror qabul qilishda qanday belgilar xos
Jamoa fikriga tayanadi
Yakkabosh, jamoa fikri bilan hisoblashmaydi
Vaziyatga karaydi
Tajribaga tayanadi

Qaror qabul qilishda liberal rahbar turlari
Kursatmaga binoan ish tutadi
Kursatmaga binoan ish kurmaydi
Yakkabosh, jamoa fikri bilan ish kurmaydi.
Jamoa fikri bilan ish kuradi

Menejer — bu:
ishlab chiqarishni tashkil qilish va boshqarish bo'yicha professional bilimlarga ega bo'lgan yollanma boshqaruvchi
uch kishidan kam bo'lmagan qo'l ostida ishlovchiga ega bo'lgan rahbar
ishlab chiqarishni tashkil qilish va boshqarish sohasidagi mutaxassis
boshqaruv apparatida muayyan lavozimni egallagan shaxs

Menejer va tadbirkor o'rtasida qanday farq bor?
birinchisi yollanma boshqaruvchi, ikkinchisi esa mulk egasi
birinchisi yollanma boshqaruvchi, ikkinchisi uning faoliyatini nazorat qiluvchi
birinchisi yollanma boshqaruvchi, ikkinchisi esa tijoratchi
ular o'rtasida xech qanday farq yo'q

Qaror - bu:
Bajarilishi mumkin bo'lgan ishning aniq bir yo'lini tanlab olishdir
Bir necha muqobil (alternativa) paydo bo'lganda vujudga keladigan jarayondir
Mavjud holatning bo'lishi lozim bo'lgan holat bilan mos tushmasligi natijasida yuzaga keluvchi jarayon
Bir necha muqobil paydo bo'lganda vujudga keladigan jarayondir

Qaror qabul qilish – bu
Maqsadga erishish uchun tashkilot rahbarining o'z vakolati va omilkorligi doirasida muqobilni tanlash jarayoni
Ma'lum bir yo'lni tanlash
Tashkiliy masalalarning echilishi
Qarorlarning samaralisini topish

Strategik qaror:
YUqori boshqaruv organlari tomonidan tub va istiqbolli dasturlarni ishlab chiqish maqsadlarida qabul qilinadi
Bir xil muammoga daxldor bo'lib, barcha bo'g'inlar uchun birdek amal qiladi
Korxonaning joriy, tezkor rejalarini tuzish maqsadlarida qabul qilinadi
Tor doiradagi muammoga ta'luqli bo'lib, korxonaning muayyan bir bo'limiyoki bir guruh xrdimlar yuzasidan qabul qilinadi

Amal qilish davriga qarab qarorlar:
Strategik va taktik qarorlarga bo'linadi
Texnikaviy qarorlarga bo'linadi
Streriotip va tashabbusli qarorlarga bo'linadi
Sotsial –iqtisodiy qarorlarga bo'linadi

Takrorlanish va yangilik darajasiga qarab qarorlar:
An'anaviy va tavsiyali qarorlarga bo'linadi;
Aniq va noaniq qarorlarga bo'linadi;
“Ringi” usuli asosida qabul qilingan qarorlarga bo'linadi
YAngilik tamoyili asosida qabul qilingan qarorlarga bo'linadi

“Marketing” bo'limida boshqarishning o'ziga xos usullari

Xarajatlarni hisob –kitob qilish, korxonaning bozorga chiqish mavqeini tashxis qilish, yangi mahsulot va bozorlarga chiqish bo`yicha talab va ehtiyojni aniqlash
Tovarlar reklamasini tayyorlash va ishlab chiqarishni nazorat qilish
Mahsulot sifatini nazorat qilish, ishlab chiqarish muomalalarini o`rganish, ishlab chiqarishni dasturlash
Ishchi kuchini rejalashtirish, xodimlar va ularning martabalarini boshqarish

Xodimlar bo`limida boshqarishning o`ziga xos usullari
Ishchi kuchini rejalashtirish, xodimlar va ularning martabalarini boshqarish
Xarajatlarni hisob –kitob qilish, korxonaning bozorga chiqish mavqeini tashxis qilish, yangi mahsulot va bozorlarga chiqish bo`yicha talab va ehtiyojni aniqlash
Tovarlar reklamasini tayyorlash va ishlab chiqarishni nazorat qilish
Mahsulot sifatini nazorat qilish, ishlab chiqarish muomalalarini o`rganish, ishlab chiqarishni dasturlash

Texnologiya – bu:
sifatli va arzon tayyor maxsulotlar ishlab chikarishda kullaniladigan mexnat predmetlari va vositalari yigindisi
xom-ashyo, materiallar va axborotni kayta ishlash usullari yigindisi
texnika, asosiy ishlab chikarish vositalari yigindisi
Mahsulotlarni sotish ketma-ketligi

Quyida qayd qilingan xarajatlarning qaysi biri o`zgaruvchan xarajatlarga kiradi:
Ijara xaqi
Ishbay ish xaqlari
Texnik xizmat ko`rsatish xarajatlari

Kuyida qayd qilingan xarajatlarning qaysi biri doimiy xarajatlarga kiradi:
Xom ashyo va materiallar
Doimiy maoshlar
Sug`urta badallari
Ish haqi

Attestatsiya jarayonida asosan nimalarga baho berish kerak
xodimlarning malakasiga, uning bajarayotgan ishiga yoki lavozimiga loyqligiga xolisona baho berish kerak
Xodimning ishga bo`lgan munosabatiga baho berish kerak
Xodimning xulq-atvoriga va madaniyatiga baho berish kerak
Xodimning topshiriqlarini qanchalik bajarishiga baho berish kerak

Agar nizo hech qanday asosga ega bo`lmasa bu qanday nizo turiga kiradi
destruktiv nizo
Konstruktiv nizo
Ochiq nizo
Ob`ektiv nizo

Nizo - bu
Asablarni qo`zg`alishi bilan bog`liq bo`lgan holat
Asabiylik ,keskinlik
Hissiy zo`riqish
O`zaro kelishmaslik

Axborotlar mazmuniga qarab kaysi guruhlariga bo`linadi
iqtisodiy, huquqiy, sotsial, texnikaviy, tashkiliy, texnologik

Ichki va tashqi
Dastlabki va oraliq axborotlar
Og`zaki va yozma axborotlar

Axborotlar kelish va foydalanish joyiga qarab kaysi guruhlariga bo`linadi
Ichki va tashqi
iqtisodiy, huquqiy, sotsial, texnikaviy, tashkiliy, texnologik
Dastlabki va oraliq axborotlar
Og`zaki va yozma axborotlar

Biznes reja – bu:
Korxonani (firma)ning rivojlanish strategiyasini belgilab beruvchi asosiy hujjatdir
Asosan ishlab chiqarish bo`limining rejasidir
Asosan marketing bo`limining rejasidir
Asosan moliyaviy rejadir

Quyida qayd qilingan qaysi omillar korxonaning tashqi muhitiga ta`sir qiluvchi omillar bo`lib hisoblanadi:
Siyosiy omillar; Raqobat, Bozor inijliklar
Infilatsiya
Bozor inijliklari
Siyosiy omillar; Raqobat, Bozor inijliklar

Marketing, moliya, kadrlar, texnologiya, axborot bular tashkilotning:
funktional elementlari
elementlari
ishlab chiqarishi
resurslari

O`zbekiston Respublikasi mehnat qonunchiligi b`oyicha ishga qabul qilishdagi dastlabki sinov muddati qaysi muddatga belgilanadi?
3 oygacha
3 oydan 6 oygacha
1 oydan 6 oygacha
6 oydan 1 yilgacha

Qaysi davlatda birinchi bor “Umrbod yollash tizimi” qo`llangan?
Yaponiya
AQSH
Germaniya
Fransiya

Oliy o`quv yurtlarida malakali kadrlarni tayyorlash bosqichlari nechta?
Ikki bosqich
Bir bosqich
Uch bosqich
To`rt bosqich

Mehnat jarayonida insonning qanday xususiyatlari namoyon bo'ladi?
Kasbiy-malaka, qiziqish, aqliy, nufus (demografik) xususiyatlari
Qiziqish (motivasiya) va aqliy (intellectual) xususiyatlar
Aqliy, kasbiy-malaka, qiziqish xususiyatlari
Nufus, qiziqish, aqliy xususiyatlar

“Motorolla” korporatsiyasi qaysi davlatga mansub?
AQSH
Germaniya
Fransiya
Yaponiya

Maslahat xizmati ko'rsatishga ixtisoslashgan firmalar nomini aniqlang ?
Konsalting
Investision
Innovation
Venchur

Personalni rivojlantirish — bu ...
Personal bilan ish olib borish yonalishlarini aniqlash
Personani yangi bilimlarga ehtiyojini aniqlash
Personal faolligini oshirish
Personalga ehtiyojlarni aniqlash

Korxonada o'rta bo'g'in rahbarlariga kimlar kiradi ?
Sex va bo'linmalar rahbarlari
Direktor va uning muovnlari
Uchastka va brigada boshliqlari
Masterlar va uchastka boshliqlari

Personalni qisqa muddatli rejalashtirish qancha muddatga mo'ljallanadi?
1 yilgacha
1 oydan 2 oygacha
1 oygacha
1 oydan 3 oygacha

Personalni strategik rejalashtirish qancha muddatga mo'ljallanadi?
3-10 yil
1-3 yil
2-3 yil
7-8 yil

Personalni rejalashtirish rejalash davrining davomiyligiga ko'ra qanday turlarga ajratiladi?
Strategik, o'rta va qisqa muddatli
Strategik yoki istiqbolli

Qisqa muddatli
O'rta, qisqa va joriy

Boshqaruv uslublari, bu...
Ishlab chiqarishni boshqarish maqsadlariga erishishda personalga tasir etish vositasi
Boshqaruv sohasida mehnat taqsimoti va ixtisoslashuvi
Faoliyat turi va vazifalar taqsimoti
Faoliyat turi

Korxonada boshqaruv tashkiliy tuzilmasi nimalardan iborat bo'ladi?
Personal va boshqaruv bog'inlari miqdori
Boshqaruv bo'g'inlari va personal miqdori
Personal miqdori va boshqaruv tashkiliy tuzilmasi turi
Personal sonidan

Yetakchilik-bu...
Personalni belgilangan maqsadlarga erishish uchun mehnat qilishga safarbar eta olish qobiliyati
Mehnat jamoasiga ularning ishlab chiqarishdagi faoliyatini samarali muvofaqlashtirish uchun tasir ko'rsatish jarayoni
Personal mehnatini tashkil etish bilan bog'liq jarayonlar
Personal mehnatni tashkil etish bilan bog'liq bo'lmagan jarayonlar

O'zbekiston Respublikasida mehnatga layoqatli aholi tarkibiga qaysi yoshdagilar kiritilgan?
16-54 yoshdagi ayollar, 16-59 yoshdagi erkaklar
15-50yoshdagi ayollar, 15—60 yoshdagi erkaklar
18-55 yoshdagi ayollar, 18-60 yoshdagi erkaklar
18-53 yoshdagi ayollar, 18-58 yoshdagi erkaklar

Klassifikator-bu...
Oliy ma'lumotli kadrlar tayyorlash yo`nalishlari va mutaxassisliklarining tizimlashtirilgan ro'yhati
Oliy ma'lumotli kadrlar tayyorlash yo`nalishlari tizimlashtirilgan ro'yhati
Oliy ma'lumotli kadrlar tayyorlash mutaxassisliklarining tizimlashtirilgan ro'yhati
Kadrlar tayyorlash yo`nalishlari yoki mutaxassisliklarning tizimlashtirilgan ro'yhati

Davriy ta'lim eng kamida necha yilda bir marta tashkil qilinadi?
5 yil
1 yil
3 yi
2 yil

Istiqbolli rejalashtirish ko'p xolatlarda qanday nomlanadi?
Strategik rejalashtirish
O'rta muddatli rejalashtirish
Joriy rejalashtirish

Qisqa muddatli rejalashtirish

Personalni ishga yollashning qanday turlari mavjud?

Ishga yollash muddati, ishga yollash jarayonida ishtirok etuvchi xodimlar soni, ishga qabul qilishda sinov, qo'llanish sohasi, ishga yollash manbalari, ish haqi to'lash usullariga ko'ra

Ishga yollash jarayonida ishtirok etuvchi xodimlar soni

Qo'llanish sohasi, ishga yollash manbalari, ish haqi to'lash usullariga ko'ra

Ishga yollash manbalari, ish haqi to'lash usullariga ko'ra
--

Jamoa shakllanishining uchinchi bosqichida nima sodir bo'ladi?
--

Gurux fikri, faollik paydo bo'ladi va gurux maqsadi, xulq atvor normalari, an'analari shakllanadi

Jamoaning tanishuvi va birinchi ta'surot
--

shaxslararo munosabatlar tizimi va kichik guruxlar shakllanadi
--

"Bizlar" tuyg'usi shakllanadi va gurux jipsligi kuchayadi

Korxonaning tashkiliy tuzilmasi nima?

Boshqaruv bo'g'ginlarining o'zaro bog'liq va bo'sunuvchi tarkibi
--

Boshqaruv alohida bo'limlar o'rtasida taqsimlanishi

Mehnat jamoasining ijtimoiy hususi Yatlari bo'yicha taqsimlanishi

Hodimlarning ishlab chiqarish jarayonidagi ijodiy ishtiroki bo'yicha taqsimlanishi
--

Maslahat xizmati ko'rsatishga ixtisoslashgan firmalar qanday ataladi?

Konsalting

Investision

Innovation

Venchur

Personalni rivojlantirish nimani anglatadi?

Personal bilan ish olib borish yonalishlarini aniqlash
--

Personani yangi bilimlarga ehtiyojini aniqlash
--

Personal faolligini oshirish

Personalga ehtiyojlarni aniqlash

O'rta bo'g'in rahbarlarga kimlar kiradi ?

Sex va bo'linmalar rahbarlari

Direktor va uning muovnlari

Uchastka va brigada boshliqlari

Masterlar va uchastka boshliqlari

Rejalash davrining davomiyligiga ko'ra personal sonini rejalashtirish qanday turlarga ajratiladi?

Strategik, o'rta va qisqa muddatli

Strategik yoki istiqbolli

Qisqa muddatli

O'rta, qisqa va joriy

Boshqaruv uslublari deganda nima tushuniladi?
Ishlab chiqarishni boshqarish maqsadlariga erishishda personalga tasir etish vositasi
Boshqaruv sohasida mehnat taqsimoti va ixtisoslashuvi
Faoliyat turi va vazifalar taqsimoti
Faoliyat turi

Tashkilotning boshqaruv tashkiliy tuzilmasi nimalardan iborat bo'ladi?
Personal va boshqaruv bog'inlari miqdori
Boshqaruv bo'g'inlari va personal miqdori
Personal miqdori va boshqaruv tashkiliy tuzilmasi turi
Personal sonidan

Firma so'zi qaysi tildan olingan ?
ItalYancha
Lotincha
Fransuzcha
Inglizcha

Korxonada faoliyatining asosiy maqsadi nimalarga qaratilgan ?
Mulk egasi va mehnat jamoasining iqtisodiy va ijtimoiy manfaatlarini qondirish
Ishlab chiqarish va xizmatlarga bo'lgan ehtiyojlarini qondirish
Mehnat jamoasining iqtisodiy va ijtimoiy manfaatlarini qondirish
Korxonada mulk egasi manfaatlarini qondirish

Personalni boshqarish jarayoni ishtirokchilari kimlar ?
Davlat, kredit beruvchilar, tovar yetkazib beruvchilar, sarmoya egalari, menejerlar, personal, jamoatchilik, mijozlar
Davlat, sarmoya egalari, menejerlar
Personal, jamoatchilik, mijozlar, sarmoya egalari, menejerlar
Mijozlar, davlat, kredit beruvchilar, tovar etkazib beruvchilar, jamoatchilik

Korxonalarda qarorlar qabul qilish va uning ijrosini nazorat qilish huquqi kimlarga yuklanadi ?
Rahbarlarga
Rahbarlarva mutahasislarga
Mutahasislar va muhandis texnik hodimlarga
Rahbar muovnlari va mutahasislarga

Personalni rejalashtirishning maqsadi nimalardan iborat?
Personalni rivojlantirish, kasbiy va malaka tarkibini xisobga olish, personalga ehtiyojlarni aniqlash, personaldan foydalanishni nazorat qilish
Personalni rivojlantirish, personalga umumiy va qo'shimcha ehtiyojlarni aniqlash
Xodimlardan foydalanishni nazoat qilish
Kasbiy va malaka tarkibini xisobga olish va xodimlarni shakllantirish

Yetakchilik nazariyasiga oid “X” va “Y” nazariyalarining muallifi kim?
D Mak Gergor
V. Bennis
R. Stokdill
F. Fisler

Tashqi kommunikatsiya deganda:
tashkilot bilan tashqi muxit o`rtasidagi axborot almashuvi tushuniladi
raxbar atrofidagi shov — shuvlar tushuniladi
rahbar va bo`ysunuvchi o`rtasidagi kommunikatsiya tushuniladi
korxonada ichidagi bo`limlar o`rtasidagi axborot almashuvi, rahbar va bo`ysunuvchi o`rtasidagi kommunikatsiya tushuniladi

Maqsad-bu:
u yoki bu niyatga erishish uchun ko`zda tutilgan mushtarak orzu
muddao
bu navbatdagi bosqichda “jang” bilan zabt qilinadigan bamisoli cho`qqidir
noto`g`ri javob yo`q.

Koorparatsiya bu-
Ishlab chikarishning diversifikasiyasi asosida tarkib topadigan yirik tarmoq
Moliyaviy jamg`arma bo`lib, sarmoyalarni birlashtiradi.
Rivojlangan yirik aksionerlar jamiyati va trestlar birlashmasidir.
Jismoniy va yuridik shaxslarning ko`ngilli jamoat birlashmalari

Assotsiatsiya bu-
Iqtisodiy tizimning asosiy va birlamchi bo`g`ini bo`lib, mahsulot ishlab chiqaradi, sotadi, almashadi va xizmat ko`rsatadi.
Noishlab chiqarish tarmoqlari, ijodiy jamoalar, transport va aloqa korxonalarining ko`ngilli birlashmasi.
Xodimlarning ijtimoiy iqtisodiy huquqlarini va manfaatlarini himoya qiladi.
Korxonalarining paychilik asosidagi ko`ngilli birlashmasi

Ehtiyoj bu-?
Bu individ shaxsning madaniy darajasiga asosan maxsus shaklga muhtojligi
Bu individ shaxsning xarid quvvati
Kishining biror bir narsaning yetishmasligini his etishi
Imkoniyatlar yetishmasligi

AQSH ning Michigan, Kaliforniya, Illineys universitetlarida marketing fani nechanchi yildan kiritilgan?
1902-yil
1900-yil

1905-yil
1903-yil

Marketingning asosiy maqsadi bu...?
talab va taklifni o'zaro muvofiqlashtirish
bozorga kirish
foyda olish
talab va taklif o'rtasidagi nomutanosiblikni o'rnatish

Xalqaro savdo palatasi nechanchi yilda tashkil topgan?
1920-yil
1919-yil
1918-yil
1911-yil

“4P” modelining elementlari qaysi javobda to'g'ri ko'rsatilgan?
Product, price, place, promotion
Product, price. politics, promotion
Price, politics, public relations, people
People, price, politics, place

«Bozorni segmentatsiyalash» tushunchasi qayerda vujudga kelgan?
AQSH
Fransiya
Germaniya
Italiya

Reklama qanday talablarga javob berishi kerak?
Aniq, xaqiqatli, ishonitiruvchi, qiziqarli, jozibali hamda jalb etuvchi.
U kishilarni chalg'itadigan bo'lishi kerak
Mavhum, asoslanmagan, chalg'itadigan.
Bir yoqlamali, monoton, qiziqarsiz

Marketingning asosiy qoidasi nima?
iste'molchi bozorda qirol
ishlab chiqaruvchi bozorda qirol
talabning ustunligi
taklifning ustunligi

Ayirboshlash nima?
Biron-bir shaxsdan o'ziga kerakli bo'lgan ob'ektni olish uchun uniig evaziga biron-bir narsani taklif etish akti(harakati)
Bozordagi tovarlar harakati
Iste'molchilarni bozordan tovar olish bo'yicha qiladigan harakati
Bozordagi xizmatlar harakati

Ulgurji savdo nima?
Tovar va xizmatlarni katta miqdorda, yirik partiyalarda sotish
Tovarlarni do'konlarda sotish
Tovarlarni chakanalab sotish
Tovarlarni kommivoyajerlar orqali sotish

SWOT tahlil deganda nimani tushunasiz?
korxonaning kuchli va ojiz tomonlari, imkoniyatlari, qulayliklari va tahdidlar strategik audit o'tkazish o'tkazish yuli bilan olib boriladi
korxonaning kuchli va ojiz tomonlari

qulaylik-lar va tahdidlar

korxonani ojiz tomonlari

Muammo bu...?

yechilishi lozim bo'lgan masala yoki vazifa.
--

Bilimning tarixiyligi

Narsaning xossalari

ilmiy bilimning o'sishi.

Muammoli vaziyatga tushib qolingach, qanday ishlar amalga oshirilishi lozim?

muammoni qo'ya bilish va uni xal qilish yo'llarini topa bilish.

yordam izlash

sabr qilish

ilmiy asos izlash.

Har qanday ilmiy tadqiqotning dastlabki bosqichi nimadan boshlanadi?

muammoni qo'yish

boshqa sohalarning bilimlarini izlash

maqsadni aniq bilish

zamonaviy axborot texnologiyalari bilan tanishish

Ilmiy metod bu...?

ilmiy muammoni echishning usuli

referat tayyorlash usuli

bilimlar majmui

faoliyatning davriyligi

Metod haqidagi bilim nimalarda o'z aksini topadi ?

metodikada

bilimda

konferensiya

Referatda

Muammoli vaziyatning pirovard echimi nima?

amaliyot

nazariya

ilmiylik

hamma javoblar to'g'ri

Har qanday ilmiy bilish nimadan boshlanadi?
--

muammodan
O'qishdan
dissertatsiyani tugatishdan
hamma javoblar to'g'ri.

Insonni borliqni bilishdan asosiy maqsadi nima?
Komil inson bo'lish
Tarixnibilish
Moddiy ehtiyojlarni qondirish.
Ruhiy ehtiyojlarni qondirish.

Ilmiy bilishning hali bilib olinmagan va hal qilinmagan lekin bilinishi va qilinishi lozim bilish shakli?
muammo.
fizika
tarix
himiya

Qaysi oqim vakillari "Har qanday bilimning xaqiqiylik mezonining insonga keltiradigan foydasi bo'lishi kerak" deb hisoblaydi?
pragmatizm
pozitivizm.
dogmatizm.
to'g'ri javob yo'q

Haqiqat uchun sofistlarga qarshi kurashda zahar ichib jon fido etgan qadimgi yunon faylasufi kim?
Suqrot
Platon
Pifagor
Demokrit

«Ko'p narsani bilish kishini aqlli qila olmaydi» deb kim aytgan?
Suqrot.
Geraklit.
Lukretsiy.
Pifagor.

To'g'ri qo'yilmagan muammo yoki soxta muammo qanday oqibatlarni keltirib chiqaradi?
--

haqiqiy muammolarni echishdan chalg'itadi.
natijalarning yomonlashishiga olib keladi.
hech qanday ta'sir ko'rsatmaydi.
to'g'ri javob yo'q.

Muammo masala bilan qanday bog'lanadi?
Hamma javoblar to'g'ri.
Muammo muhim, murakkab masala ekanligi qayd etiladi.
Har qanday muammo o'zagini bosh masala tashkil etadi.
Muammoni echish uchun «eski» bilim doirasidan chetga chiqish lozim.

Muammolivaziyatningechish jarayonida uning natijasi nima hisoblanadi ?
amaliyot
nazariya
ma'ruza
seminar

Barcha fanlarda qo'llaniladigan metodlar qanday metodlar deb ataladi?
umumilmiy metodlar
hususiy metodlar
mantiq metodlar
boshlang'ich metodlar

Predmetga doir muammolarda nimalar aks etadi
o'rganilayotgan ob'ektlar aks etadi..
bilim olish va uni baholash usullari
adabiyot o'rganiladi
to'g'ri javob yo'q.

Protседuraga doir muammolardanimalar aks etadi ?
bilim olish va uni baholash usullari aks etadi
o'rganilayotgan ob'ektlar aks etadi.
Mutlaqohechnarsa
Bilimlar selektsiyasi

Nima uchun axborot- ob'ektiv reallikning muhim qismi hisoblanadi?
axborot o'zini saqlash, qayta ishlash, va ta'sir natijalaridan foydalanish uchun mo'ljallangan moddiy tizimlarda namoyon bo'lganligi uchun
ob'ektiv borliqqa mos emasligi uchun

ob'ektiv borliqni o'zida ifodalaganligi uchun
barchasi to'g'ri.

Informatsion vaziyat bu?

butun axborot jarayoni maydonini ifoda etadi
--

ma'lum birqoidalarni ifoda etadi

axborotning o'zi

A va B javoblar to'g'ri

Ilmiy axborot nima?

ilmiy axborot - ijtimoiy axborotning bilish faoliyatida foydalaniladigan alohida turi.
--

intuitsiyaga asoslangan bilish

tajriba asosida shakllangan ijod shakli

barcha javoblar noto'g'ri.

Axborotlashgan jamiyat konsepsiyasi mualliflari kimlar?
--

E. Masuda, Toffler

A.Fergyusson

I.Hoshomova

Z.Davronov

Axborot (information) so'zi o'zbek tiliga qaysi chet tilidan kirib kelgan.

ingliz tilidan

fransuz tilidan

lotin tilidan

nemis tilidan

24.Ob'ektiv reallikning muhim qismini ifodalavchi tushuncha bu - ...

axborot

yangilik

vaqt

davr

25.Axborotning sub'ekti tushunchasi bu - ...

axborot oluvchi, uni o'zgartiruvchi va undan foydalanuvchi
--

axborot manbai

axborot sifati

axborotning yangiligi

Bilimning informativligi bu -

borliq qonunlarini aks ettiruvchi va insonga bilish faoliyatida xizmat qiluvchi tushunchalar, nazariyalarda ifodalangan axborot majmui

borliq qonunlarini aks ettiruvchi xodisalar majmui

yoritilayotgan masalalarning muammoligi

o'rganilayotgan ob'ektning o'ziga xosligi

Fanning integratsiyalashuvi bu - ...

fanlarning o'zaro qo'shiluvi

fanlarning tarmoqlarga ajralib ketishi

fanlarning umumiy mohiyati

fanlarning ilmiy tizim ekanligi

Bilish jarayoni quyidagi qaysi faoliyat turiga asoslanadi?

interiorizatsiya va eksteriorizatsiya

informatsiya va kommunikatsiya

eksteriorizatsiya va sotsiologizatsiya

internalizm

Interiorizatsiya bu - ...

axborotni anglab etish, uni ijodiy o'zgartirish borasidagi faoliyat

yangi axborot yaratish

ijtimoiy kommunikativ jihatlar

axborot uzatish

Eksteriorizatsiya bu - ...

"yangi axborot yaratish borasidagi faoliyat

axborotni anglab etish

axborotni ijodiy o'zgartirish borasidagi faoliyat

ijtimoiy kommunikativ jihatlarining mushtarakligi

Olimning ilmiy bilish faoliyati qanday bilim olishga qaratiladi?

o'z-o'zini qurshagan dunyo haqidagi yangi bilimga

ob'ektiv reallikka

o'z-o'zini o'rganishga

xamma javoblar to'g'ri

Quyidagi asarlardan qaysi biri yapon olimi E.Masuda qalamiga mansub.

"Axborotdan dunyo miqiyosida foydalanishning yangi davri"

“Yangi organon”
“Fozil odamlar shahri”
“Inson aqli to‘g‘risidagi tajriba”

Informatika insoniyat uchun qanday imkoniyatlar yaratadi?
mehnatning juda ko‘p turlari samaradorligini keskin oshirish imkonini beradi
insoniyatni regress holatga olib keladi
insoniyatni turg‘un xolatda saqlaydi
hamma javoblar to‘g‘ri

Mehnatning intellektuallashuvi qanday jarayonni ifoda etadi?
mehnatning ilmiylashuvini
faoliyatni rivojlantirish
ishlab chiqarishgasalbiy ta’sir qiladi
ishlab chiqarish munosabatlarida ilmiy bilimlardan kengfoydalanadi.

“Internet” so‘zi o‘zbek tilida qanday ma’noni ifodalaydi?
tarmoqlarni birlashtirish ya’ni kompyuter tizimlarining tarmog‘i.
axbarotni uzoq masofaga uzatish
kompyuterning qo‘shimcha dasturlaridan umumiy foydalanish
tarmoqda ishlash dasturiy ta’minoti

Dalil – bu.....
empirik bilishning natijasi
ilmiy bilishning xarakteristikasi
bilimning gipotetik xakteri
oqilonalik to‘g‘risidagi klassik qarashlarning inqirozidir

Grafiklar, sxemalar, ilmiy belgilar va atamalar
Fan tilining muhim atributlari
Ong va tafakkurning oliy hamda qonuniylik talablariga eng muvofiq tipi,
Biluvchining intellektual jonbozligi
Har qanday bilim.

Qanday mezon mantiqan imperativ sifatida mavjud soddalik talabidan kelib chiqadi?
pragmatik
kogerent vainter sub’ektiv
Izchillikvatizimli

estetik va axloqiy

Falsifikatsiya bu....?

gipoteza yoki nazariyaning soxtaligi

Butunbilan birga harakatlanishga majbur bo'lgan ayrim organizm

sub'ekt va uning bilish faoliyati vositalari

fanning barcha qoidalariga asoslangan bo'lishi lozimligini nazarda tutuvchi shart

Texnika fanining otasi?

Fridrix Rapp

Kopernik

Lev Tolstoy

M.Mamardashvili

Vilgelm Dilteyning qaysi asarida fanlarpredmetiga ko'ra farqlagan?

«Ruh haqidagi fanlarga kirish»

«Tabiat dialektikasi», «Oila»

«Siyosatfalsafasi»

«Fuqarolikjamiyati»

Gyote dunyo shakllarini qanday tasvirlagan?

uzluksiz «metamorfozalari»

ierarxiyaviy

nomotetik

to'g'ri javob yo'q

Qaysi olim o'z diqqat markaziga tilni qo'yadi

Mishel Fuko

J. Lokk

L.Ionin

B.Markov

Hissiy bilishning asosiy shakllari?

sezgi, idrok, tasavvur

aql

bilim

tafakkur

Aqliy faoliyat – bu?

Fikr shakllari bilan aniq belgilangan sxema, andozaga muvofiq ish ko'rish.
Tushuncha, muhokama va aqliy xulosa.
Muhokama va xissiy xulosa
Hissiy va ratsional faoliyatning birligi.

Inson bilimi nima?
Hissiy va ratsional faoliyatning birligi
Tushuncha, muhokama va aqliy xulosa.
Muhokama va xissiy xulosa
Fikr shakllari bilan aniq belgilangan sxema

Irratsionallik nima?
Aql bilan bilish mumkin bo'lmagan, mantiqiy fikrlash bilan muvofiq kelmaydigan narsalar va hodisalar.
Tushuncha, muhokama
Muhokama va xissiy xulosa
Fikr shakllari

Statistik belgilash qonunini kim himoya qilgan?
U.Tomas
Mishel Fuko
LaroshFuko
Ogust Kont

Fizika, biologiya va iqtisodiyotda dinamik qonunlar o'rnini statistik qonunlar egallashi yangi, qanday sababiy ko'rinishning paydo bo'lishiga olib keladi va u..... deb nomlanadi.
determinizm
analogiya
pozitivizm
eksternalizm

Qaysi olim barcha sezgilarni ikki turkumga ajratgan?
Jon Lokk
Mishel Fuko
L.A.Ionin
Tomas

Verifikatsiya qilish imkoniyati –.....
ilmiylik mezoni
bu badiiylik mezoni
bu integrativ mezoni
fanlarni yo‘qotish

Kun fikricha ilmiy hamjamiyatda qabul qilingan boshlang‘ich nazariy tizim nima?
paradigma (yunon. andoza, namun)
deskriptiv (tavsiflovchi)
proskriptiv (buyuruvchi)
falsifikatsiya (ajratish)

G.I.Ruzavin tushunishning nechta asosiy turini farqlaydi ?
3 ta
4 ta
5 ta
2 ta

Tasniflash –bu?
Oddiy kuzatishdan kelib chiqqan bilishning o‘ziga xos usuli.
Hodisalarning yangi guruhlarini aniqlash yo‘lida bilimning mazmunan boyishiga amalda erishish imkonini beradi
Narsa va hodisalarning mazmunini ochib beradigan har xil nazariy bilimlar majmui
A va V javoblar

.....ishtirokisiz muomalani davom ettirish, harakatlarni muvofiqlashtirish, anglashilgan xatti-harakatni amalga oshirish va ta’sir o‘tkazishning imkoni yo‘q.
Tushunishning
Mulohazaning
Bilimning
To‘g‘ri javob yo‘q.

Semiotika nimani anglatadi.....
(yunon. belgi, alomat) – belgilar va belgili tizimlarning xossalarini
(ing. ma’no) – tushunish
(nem. gap) – gaplashish
(ital. nuqt – qisqa gapirish

Simvol – bu.....
ramz, shartli belgi
“Tafakkur”
“Bilim”
Modda”

Dialog so‘zining ma’nosi?
ikki yoki bir necha shaxs o‘rtasidagi suhbat, ular o‘rtasidagi yozma tarzda qayd etilishi mumkin bo‘lgan og‘zaki muloqot shakli degan ma’noni anglatadi.
fan haqidagi muzokaralar
ilmiy bilimlar majmui
fan falsafasining tarkibi

Mashhur faylasuf va mantiqchi G.X.Fon Vrigtning fikriga ko‘ra, teleologik tushuntirish.....
qonun orqali tushuntirishning haqiqiy muqobili
fan haqidagi muzokaralar
ilmiy bilimlar majmui
fan falsafasining tarkibi

M.M.Baxtinning fikricha?
tushuntirishda faqat bir ong, bir sub’ekt, tushunishda esa – ikki ong, ikki sub’ekt qatnashadi
tushunish dialogik xarakterga ega emas
tushunmayotganni inkor etish mumkin emas
hamma javoblar to‘g‘ri.

Pol Rikerning fikricha, tushunish ajralmaydi
bilishdan
Unutish vaxatodan
Xatolarni tuzatishdan
g‘oyalardan foydalanish

Prognoz qilish bu...?
Maxsus ilmiy metodlar yordamida kelajak haqida bilimlar olish
Tarixiy muddatlar va ularning hayotda gavdalanishi jarayoni
bilimlarni hozirgi davrdan uzoqlashtirish
To‘g‘ri javob yo‘q

Ekstrapolyasiya metod nimaga asoslanadi?

Qonuniyatlari o'tmishda va hozirgi davrda yaxshi ma'lum bo'lgan tendensiyalarni kelajakka tatbiq etishga asoslanadi

Maxsus ilmiy metodlar yordamida kelajak haqida bilimlar olish jarayoniga

Tarixiy muddatlar va ularning hayotdagi davdalanishiga

Kelajak haqidagi bilimlarni hozirgi davrdan uzoqlashtirishga

Gipoteza nima?

Yangi dalillarning mohiyatini tushuntiruvchi qonun mavjudligi haqidagi asosli taxmindir

Hodisalarning muayyan turkumi, bu turkumdagi hodisalarning mohiyati va ularga nisbatan amal qiladigan borliq qonunlari haqidagi bilimlarning mantiqiy asoslangan va amaliyot sinovidan o'tgan tizimidir.

Borliqning eng muhim tomonlari, xossalari va munosabatlarini aks ettiruvchi umumiy tushunchalardir

Fan tarixining muayyan davrida uning rivojlanishini belgilovchi barqaror tamoyillar, umumiy me'yorlar, qonunlar, nazariyalar va metodlar majmui

Mantiqiy tafakkur qanday vujudga keladi?

Tafakkur qoidalari, qonunlari va tamoyillariga muvofiq bir haqiqatdan boshqa, yanada teranroq haqiqatga intilish

Insonning narsalar muhim xossalari va munosabatlarini izchil, bilvosita va umumiy aks ettirishi.

Muammolar qo'yish

Narsalarning ob'ektiv munosabatlarini amaliyot asosida umumlashtirish

Mulohaza inson ongida qanday shakllanadi?

fikrning shunday bir shakli, unda tushunchalarni bog'lash yo'li bilan biror narsa haqidagi biron-bir fikr tasdiqlanadi, yoki rad etiladi.

narsalar va hodisalarning umumiy, muhim xossa va aloqalari aks etadi fikrlashga halal beradi

Barcha javoblar to'g'ri

Ijodning muhim bosqichi nima?

angilikni intuitive anglash, tushuntirib betish

Yangilikni tushunib etmasdan anglash

Yangilikni umuman anglamaslik

Barcha javoblar to'g'ri

Bu shunday tadqiqot metodiki, uning yordamida ob'ekt yo sun'iy tarzda yaratiladi, yo tadqiqot maqsadlariga mos keladigan ma'lum shart-sharoitlarda o'rganiladi.

Kuzatish
Formatlash
O'lchash
Aksiomatik

Ilmiy tadqiqotning tiplari qaysilar?
Fundamental, amaliy, innovatsion, loyiha konstruktorlik tadqiqotlar
Nazariy, amaliy, tarixiy, xususiy tadqiqotlar
Empirik, mantiqiy
Gipotetik, deduktiv, innovatsion

A.Eynshteyn fikricha fan nimadan boshlanadi va yakunlanadi?
Dalil
Gipoteza
Tajriba
Paradigma

Fundamental tadqiqotlar nechta turga bo'linadi?
Aniq maqsadga yo'naltirilgan va erkin tadqiqotlar
Innovatika, novatsiya
Yoshlar granti va kattalar granti
Mantiqiy asosli va tarixiy asosli

Kumulyativizmning asosiy qoidasi
Yangi bilimlar ilgari olingan bilimlar asosida yaratiladi
Verifikatsiya qilish
Falsifikatsiya qilish
Isbotlash amallari

Kumulyativizm ilmiy bilimda nimaga e'tibor qaratadi
Vorisiylikka
ilmiy inqilob
Haqiqiylikka
Isbotlanganlikka

Kun boshlang'ich nazariy tizimni nima deb ataydi
paradigma
antisstientizm
kumulyativ bilim

ssientizm

Xabitus bu-

Amaliyotni boshqaruvchi alohida stixiya.
--

Nazariyani boshqaradi

Gipotezani boshqaradi

tarixni boshqaradi

Texnikaviy tadqiqot

Ixtirochilik, loyihalashtirishda namoyon bo‘ladi
--

Betakror

Vertual

G‘oya

Badiiy ijodning bosh komponenti
--

inson

badiiygrafika

Ilmiy tadqiqot

Texnikaviy taraqqiyot

Badiiy ijod turli odamlar tomonidan bitta asarni.....
--

Ko‘p ma’noda aks ettiradi

Bir ma’noda aks ettiradi

Amaliyotda aks ettiradi

Yaxshi ma’noda aks ettiradi

Hamkorlikdagi tadqiqot san’at sohasida

Hamkorlikdagi ijod deb nomlanadi

Psixologik uyg‘unlik deb nomlanadi

Biofiziologik jarayon deb nomlanadi

Ilmiy tadqiqot deb nomlanadi

Pedagogik tadqiqot bu

Yangiikni topish va izlash

Yangi narsagaintilish

Pedagogik mahoratni oshirish

Badiiy mahoratni oshirish

Pedagogik ijodning birinchi bosqichi bu
--

O‘zi uchun yangilikni kashf qilish, nostandart vositalarni bilish
Pedamaliyotni olib borish
Pedmahoratni oshirish
Intuitsiyaga tayanish

Pedagogik ijodning ikkinchi bosqichida nima kashf qilinadi?
Boshqalar uchun yangilikni kashf qilish
Pedtexnologiyalardan foydalanish
Samarali o‘qitishni joriy qilish
Axborot texnologiyalaridan foydalanish

Pedagogik ijodning xususiy ko‘rinishi bu
Improvizatsiya
Badiiy o‘qish
Ilmiy ma’ruza qilish
Raqsga tushish

Vilgelm Vindelband fanlarni nechta qismga bo‘ladi
Ideografik va nomotetik
Tarixiy va zamonaviy
Xususiy va umumiy
Ilmiy va noilmiy

Amaliy tadqiqotlarning xususiyati
Amaliy vazifalarni echish uchun to‘g‘ridan to‘g‘ri mo‘ljal oladi
Ixtisoslashtirilgan ilmiy guruhlarda faoliyat olib boradi
Tadqiqot yo‘li noaniq bo‘ladi
Zaruriy texnika vositalaridan foydalaniladi

Loyiha konstruktorlik ishlanmalari
Aniq texnik vazifani bajarish maqsadini ko‘zlaydi
Zaruriy texnik vositalardan foydalanadi
Amaliy vazifani bajaradi
Buyurtma oladi

Loyiha konstruktorlik ishlanmalarida
Ixtiro qilinadi
Yangi narsa kashf qilinadi
Yangi bino quriladi, amaliy masala yechiladi

Fundamental masala echimini topadi

Innovatsion loyihani bajarilish muddati
--

2 yil

3yil

4 yil

5 yil

Ilmiy elita bu

Ilmiy muhitning alohida tipi

bunyodkorlar

paxtakorlar

shifokorlar

Super intellektual elita

Nobel mukofoti sovrindorlari

Ilmiy tadqiqot instituti xodimlari

Professor o'qituvchilar jamoasi

doktorantlar

Intellektual elita

Fanlar akademiyasining haqiqiy, muxbir faxriy a'zolari
--

Professor o'qituvchilar

4 ta kitob mualliflari

Kafedra jamoasi

Intellektual elita

Xalqarojamoatchilik e'tirof etgan jurnallarning tahrir hay'ati a'zosi

Jurnalning mas'ul muharriri

Kitob muallifi

Kafedra a'zosi

Ilmiylikning mantiqiy mezoni

ziddiyatsizlik

hayoliylik

Faraz

chiziqsizlik

Ilmiylikning mantiqiy mezoni

to‘liqlik
tush
faraz
Bir omillilik

Ilmiylikning mantiqiy mezonlari
mustaqillik
hayol
faraz
notriviallik

Aniq maqsadga qaratilgan fundamental tadqiqotda
Ilmiy izlanish yo‘nalishi aniq belgilanadi
Maqsad aniq bo‘lmaydi
Biror tashkilotda amalga oshadi
Jamoa ishigarahbarlik qilinadi

Erkin tadqiqot
Individual xususiyat kasb qiladi va ishning maqsadi mustaqil belgilanadi
Jamoa xarakterida bo‘ladi
Kafedrada amalga oshadi
Respublika miqyosida amalga oshadi

Nima insonni mazmunsiz mehnatdan ozod qiladi?
Axborot texnikasi, texnologiyasi
Mashina
Informatika
Sanoat

O‘zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo‘yicha harakatlar strategiyasi to‘g‘risidagi O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining farmoni qachon qabul qilindi?
2017 yil 7 fevral
1997 yil 29 avgust
2012 yil 7 fevral
2015 yil 7 fevral

O‘zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo‘yicha 2017-2021 yillarga mo‘ljallangan Harakatlar strategiyasi nechta ustuvor yo‘nalishlardan iborat?
5 ta ustuvor yo‘nalish

4 ta ustuvor yoʻnalish
3 ta ustuvor yoʻnalish
2 ta ustuvor yoʻnalish

2017–2021 yillarda Oʻzbekistonni rivojlantirishning beshta ustuvor yoʻnalishi boʻyicha Harakatlar strategiyasini amalga oshirish boʻyicha Milliy komissiyaga kim boshchilik qiladi?

<i>Prezident</i>
<i>Bosh Vazir</i>
<i>Prezident maslahatchisi</i>
<i>Moliya Vaziri</i>

Oʻzbekiston Respublikasi hokimiyat boʻlinish prinsipi qanday?

Qonunchilik, Ijro etuvchi va Sud hokimiyatlari
Qonunchilik, Ijro etuvchi, OAVlari va Sud hokimiyatlari
Qonunchilik, Ijro etuvchi, Sud va mahalliy hokimiyatlari
Qonunchilik, Ijro etuvchi, Sud, hududiy va mahalliy hokimiyatlar

Harakatlar strategiyasining uchinchi yoʻnalishi qanday nomlanadi?

Iqtisodiyotni rivojlantirish va liberallashtirishning ustuvor yoʻnalishlari
Sud huquq tizimida qonuniylikni yanada mustahkamlash
Saylov huquqi erkinligini taʼminlash
Ijtimoiy sohani rivojlantirish

Iqtisodiyotni rivojlantirish va liberallashtirishning ustuvor yoʻnalishlari nechta bandni qamrab olgan?

5 ta
4 ta
3 ta
2 ta

Iqtisodiyotni rivojlantirish va liberallashtirishning ustuvor yoʻnalishlarida qanday vazifalar qamrab olgan?

makroiqtisodiy barqarorlikni mustahkamlash va yuqori iqtisodiy oʻsish surʼatlarini saqlab qolish, milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini oshirish va boshqa vazifalar
qonunchilik tizimini takomillashtirish
siyosiy partiyalar rolini oshirish
millatlararo totuvlikni barqarorlashtirish

2017-2021 yillarda umumiy qiymati 40 milliard AQSH dollari bo‘lgan nechta investitsiya loyihasi amalga oshirilishi ko‘zda tutilgan.

649 ta

549 ta

449 ta

349 ta

2017-2021 yillarda iqtisodiyotni rivojlantirish maqsadida amalga oshirilishi ko‘zda tutilgan 649 ta investitsiya loyihasiga qancha qiymatdagi mablag‘ jalb qilinishi rejalashtirilgan.

40 milliard AQSH dollari

38 milliard AQSH dollari

36 milliard AQSH dollari

33 milliard AQSH dollari

Iqtisodiyotni rivojlantirish maqsadida jalb qilinishi rejalashtirilgan investitsiyalar natijasi keyingi 5 yilda sanoat mahsulotini ishlab chiqarish hajmi necha baravar oshishi kutilmoqda?

1,5

1,4

1,3

1,2

Iqtisodiyotni rivojlantirish maqsadida jalb qilinishi rejalashtirilgan investitsiyalar natijasi sanoatning yalpi ichki mahsulotdagi ulushi 33,6 foizdan qancha foizgacha oshishi kutilmoqda

36 foizgacha

35 foizgacha

34 foizgacha

34,6 foizgacha

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 20 apreldagi “Oliy ta’lim tizimini yanada rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PQ-2909-sonli qarorida belgilangan ustuvor vazifalar kelib chiqqan holda Dasturni amalga oshirish uchun yo‘naltiriladigan moliyaviy mablag‘lar qancha

1.7 trillion so‘mdan ziyod bo‘lib

1.7 million so‘mdan ziyod bo‘lib

1.7 milyard so‘mdan ziyod bo‘lib

1.7 kvintillion so‘mdan ziyod bo‘lib

Tashqi savdo saldosini qanday aniqlanadi?

Tashqi savdo saldosini aniqlash uchun eksport bilan import o'rtasidagi farq orqali aniqlanadi
Tashqi savdo saldosini aniqlash uchun import bilan eksport o'rtasidagi farq orqali aniqlanadi
Tashqi savdo saldosini aniqlash uchun bozodagi talab va taklif asosida aniqlanadi
Tashqi savdo saldosini aniqlab bo'lmaydi

«Strategiya» so'zining lug'aviy ma'nosi qaysi javobda to'g'ri ko'rsatilgan?
General san`ati
Qo'shin ta`minoti
General marxamati
Askar mashg'uloti

«Firmani boshqarishni asosiy vazifalari» degan tushunchaga nimalarkiradi?
Ishlab chiqarish, marketing, sifat
Ta`minot, ishlab chiqarish
Ishlab chiqarish, xodimlar, ilmiy tadqiqotlar
Ta`minot, ishlab chiqarish, moliya, marketing, xodimlar, ilmiy tadqiqotlar

Yangi faoliyat boshlayotgan firma strategiyasini yaratish va amalga oshirish ketmaketligi qanday?
Missiyani shakllantirish, maqsadni aniqlash va rivojlanish, perspektiv ish rejasini amalga oshirish, strategiyani amalga oshirish, qilingan ishlarni baholash
Perspektiv ish rejasini amalga oshirish
Qilingan ishlarni baholash
Strategiyani amalga oshirish

Faoliyatdagi firmalar uchun strategiyani yaratish va amalga oshirish ketmaketligi qanday?
Qilingan ishlarni baholash, maqsadni aniqlash va rivojlanish perspektivi, ish yo'nalishlarini shakllantirish, rejani amalga oshirish, strategiyani amalga oshirish
Rejani amalga oshirish
Strategiyani amalga oshirish
Qilingan ishlarni baholash

Quyidagilardan qaysi biri korxonaga rejalashtirish turiga kirmaydi?
Maxfiy reja
Yillik reja
Uzok muddatli reja
Strategik reja

Missiya – bu
Asosiy va umumiy maqsad
Asosiy va umumiy vazifa
Asosiy va umumiy reja
Asosiy va umumiy nazorat

Marketing faoliyatini rejalashtirish qaysi bosqichdan boshlanadi?
Marketing strategiyasini shakllantirish
Biznes ta`rifi
Marketing taktikasini qo'llash
Vaziyat taxlili

Strategik biznes bo'linma (SBB) – bu
Tashkilotning o'zo'zini boshqaruvchi va mustaqil qismi
Tashkilotning umumiy qismi
Tashkilotning o'zgaruvchan qismi
Tashkilotning bir qismi

Quyidagilardan qaysi biri tashkilot ichki muhiti omillariga kirmaydi?
Raqobat
Missiya
Moliyaviy resurslar
Xarajatlar strukturasi

Quyidagilardan qaysi biri tashkilot tashqi muxiti omillariga kirmaydi?
Struktura
Bozor
Iqtisodiy omillar
Xalqaro muhit

Menejment nazorati turlari qaysi javobda to'g'ri ko'rsatilgan?
Ichki va tashqi
Ochiq va yopiq
Strategik va taktik
Makro va mikro

Quyidagilardan qaysi biri menejment nazorati jarayoni bosqichlariga kirmaydi?
Maqsadni aniqlash
Tannarxni xisoblash
Faoliyatni o'lchash
Diagnostika

... xo'jalik faoliyatini yangi sohalarga taqsimlashni ko'zda tutadi. Bunga mahsulot assortimentining va geografik qamrovning kengayishi kiradi.
Diversifikatsiya
Baynalminal
Differentsiatsiya
Segmentatsiya

Quyidagilardan qaysi birida diversifikatsiya strategiyasining turlari to'g'ri ko'rsatilgan?
--

Bog`liq bo`lgan va bog`liq bo`lmagan
Umumiy yoki aloxida
Bevosita yoki bilvosita
Tashqi va ichki

.... taklif etilayotgan tovarlar va xizmatlar bilan iste`molchilar guruxlarini ta`minlashni kengaytirishni nazarda tutadi.
Differentsiatsiya
Diversifikatsiya
Baynalminal
Segmentatsiya

BKG matritsasi bo`yicha «Sog`in sig`irlar»da O`shish darajasi va ulush miqdori qanday bo`ladi?
O`shish – sekin, ulush – yuqori
O`shish astasekin, ulush – kam
O`shish – tez, ulush – kam
O`shish – tez, ulush – yuqori

BKG matritsasi bo`yicha «yulduzlar»da O`shish darajasi va ulush miqdori qanday bo`ladi?
O`shish – tez, ulush – yuqori
O`shish – sekin, ulush – yuqori
O`shish – tez, ulush – kam
O`shish astasekin, ulush

BKG matritsasi bo`yicha «O`jar bola»da O`shish darajasi va ulush miqdori qanday bo`ladi?
O`shish – tez, ulush – kam
O`shish – sekin, ulush – yuqori
O`shish astasekin, ulush – kam
O`shish – tez, ulush – yuqori

BKG matritsasi bo`yicha «Itlar»da O`shish darajasi va ulush miqdori qanday bo`ladi?
O`shish astasekin, ulush – kam
O`shish – sekin, ulush – past
O`shish – tez, ulush – kam
O`shish – tez, ulush – yuqori

«Strategiya» bu
Uzoq muddatli xarakat dasturi.
Biznesni yuritish maxorati
Maqsad
Qisqa muddatli xarakat

Tashkilot missiyasi to`g`risida quyidagi tasdiqlarning qaysi biri xato?
Korxonaning shaxsiy manfaatlarini o`z aksini topadi.
Asosan iste`molchilar manfaati ko`zda tutiladi.

Biznes olamida nima uchun mavjudligimizni ko'rsatadi.
Qaysi biznes bilan shug'ullanishni

Strategik boshqarish tizimi (sikli) qaysi javobda to'g'ri ko'rsatilgan.
Missiyani aniqlash, strategik maqsadlarni ishlab chiqishi, tashkilot strategiyasini ishlab chiqish, strategiyani amalga oshirish, strategiya samaradorligini baxolash va tuzatish
Maqsadlarni ishlab chiqish, tashkilot missiyasini aniqlash, strategiya samaradorligini tahlil qilish va tuzatish, strategiyani ishlab chiqish, strategiyani amalga oshirish.
Strategiyani amalga oshirish, strategik maqsadlarni ishlab chiqishi, tashkilot strategiyasini ishlab chiqish, missiyani aniqlash, strategiya samaradorligini baxolash va tuzatish.
Tashkilot missiyasini aniqlash, strategiya samaradorligini taxlil qilish va tuzatish, strategiyani ishlab chiqish, maqsadlarni ishlab chiqish, strategiyani amalga oshirish.

Raqobatbardoshlik – bu ob`yektning boshqalariga nisbatan
Turli xususiyatlari bo'yicha ustunligi
Ko'proq ishlab chiqarilishi
Ko'proq sotilishi
Yuqori sifati.

SXZ (strategik xo'jalik zonasi) nima?
Uzoq muddatli kelajakda korxonada faoliyati doirasi.
Qisqa muddatli kelajakda korxonada faoliyati doirasi.
Tashkilot biznes faoliyati turi.
Bu firmada mavjud yoki chiqishni xoxlaydigan tashqi muxitning aloxida segmenti.

BKG matritsasi bo'yicha SXZ da «yulduzlar» firmaning keyingi faoliyati to'g'ri sida _____ ni tavsiya etadi.
himoya qilish va kuchaytirish
kapital quyilmalar asosida «yulduzlarga» aylantirish.
saqlash uchun muxim sabab bo'lmasa voz kechish.
kapital quyilmalarqattiq nazoratga olinishi

BKG matritsasi bo'yicha SXZ da «Itlar» firmaning keyingi faoliyati to'g'ri sida _____ ni tavsiya etadi.
saqlash uchun muhim sabab bo'lmasa voz kechish linishi
kapital quyilmalar asosida «yulduzlarga» aylantirish.
kapitalquyilmalarqattiqnazoratgaolish
himoya qilish va kuchaytirish

BKG matritsasi bo'yicha SXZ da «Sog'in sigirlar» firmaning keyingi faoliyati to'g'ri sida _____ ni tavsiya etadi.
kapitalquyilmalarqattiqnazoratgaolinishi
kapital quyilmalar asosida «yulduzlarga» aylantirish
saqlash uchun muhim sabab bo'lmasa voz kechish
ximoya qilish va kuchaytirish

BKG matritsasi bo'yicha SXZ da «Yovvoyi mushuklar» firmaning keyingi faoliyati to'g'ri sida _____ ni tavsiya etadi.
kapital quyilmalar asosida «yulduzlarga» aylantirish
kapital quyilmalar qattiq nazoratga olinishi
saqlash uchun muhim sabab bo'lmasa voz kechish
ximoya qilish va kuchaytirish

Firmaning raqobatda afzalligining strategik omillaridan «bozor infrastrukturasini, umumiy ovqatlanish, savdo, qurulish, transport, aloqa» kabilar _____ omillariga kiradi.
regional infrastruktura
Raqobatbardoshlik
Makromuxit
Mikromuhit

Firmaning raqobatda afzalligining strategik omillaridan «xalqaro holat, iqtisodiy, siyosiy, ijtimoiy – demografik, huquqiy» kabilar _____ omillariga kiradi.
Makromuhit
Raqobatbardoshlik
Regional infrastruktura
Mikromuhit

Firmaning raqobatda afzalligining strategik omillaridan «raqobatchilar, ta'minotchilar, iste'molchilar, vositachilar» kabilar _____ omillariga kiradi.
Mikromuhit:
Makromuhit
Regional Infrastruktura
Raqobatbardoshlik

Xarajatlarni minimumlashtirish strategiyasining asosiy maqsadi
Yuqori foyda olish uchun optimal ishlab chiqarish hajmini tanlash hisoblanadi
Alohida xususiyatli tovarlarni xaridorlarning alohida guruhlari uchun ishlab chiqish hisoblanadi.
Optimal ishlab chiqarishni va sig'imi birmuncha yuqori bo'lgan tegishli segmentdagi ishchi nuqtasi tezkor topish hisoblanadi.
Tovar va xizmatlarning yangi turlarini yaratish, ularning alohida ustunliklarini oshirish hisoblanadi.

Differensiasiya strategiyasining asosiy maqsadi
Alohida xususiyatli tovarlarni xaridorlarning alohida guruhlari uchun ishlab chiqish hisoblanadi.
Optimal ishlab chiqarishni va sig'imi birmuncha yuqori bo'lgan tegishli segmentdagi ishchi nuqtasini tezkor topish hisoblanadi.
Yuqori foyda olish uchun optimal ishlab chiqarish hajmini tanlash hisoblanadi
Iste'molchilarning keng qamrovi ehtiyojlarini maksimal qondirish hisoblanadi.

«Bu strategiyaning maqsadi bo'lib, ajralib turadigan xususiyat berish hisoblanadi. Uni ko'p shakllarda qabul qilish mumkin: tovar markasi, imidji, tashqi ko'rinishi, sotilgandan

keyingi servis va boshqalar». yuqorida keltirilgan ta`rif o`shning qaysi bazaviy strategiyasiga tegishli?

Differentsiatsiya

Yetakchi

Ixtisoslashtirish

Mutaxassis

«Bu bir segment yoki sotib oluvchilar guruhining ehtiyojiga asosan butun bozorni egallashga intilishi bo`lmagan markazlashuv. Bu strategiya maqsadli segmentda yuqori bozor ulushiga erishishga intiladi, lekin doimo kam bozor ulushiga ega bo`ladi».yuqorida keltirilgan ta`rif O`shning qaysi bazaviy strategiyasiga tegishli?

Ixtisoslashtirish

Yetakchi

Differentsiatsiya

Mutaxassis

«Bu strategiyaning maqsadi «katta daryoda kichkina baliq bo`lish emas, balki kichik daryoda katta baliq bo`lish» demakdir».

yuqoridata`rifiberilganraqobatstrategiyasiqaysijavobdato`g`riko`rsatilgan?

Mutaxassis

«Chaqiriq tashlovchi»

Yetakchidan keyingi

Yetakchi

... – bir yil uchun mo`ljallangan qisqa muddatli reja, tarkibiga joriy holat, korxonada maqsadlari, faoliyat dasturlari, bir yilliy strategiya, byudjet va nazorat masalalari kiritiladi.

Yillik reja

Qisqa muddatli reja

Uzoq muddatli reja

Strategik reja

... – kelasi bir necha yil uchun tuziladi, uzoq muddatli maqsadlar va strategiyalarni o`z ichiga oladi, zarur resurslar va mablag`larni olishning o`zgarimas manbalarirejalashtiriladi.

Uzoq muddatli reja

Yillik reja

Qisqa muddatli reja

Strategik reja

... – doimo o`zgarib turuvchi muhitga moslashib borish usulida tuziladi, bunda korxonada maqsadlari va imkoniyatlari o`rtasida ma`lum bir moslik yaratishga e`tibor beriladi.

Strategik reja

Yillik reja

Uzoq muddatli reja

Qisqa muddatli reja

Qaysi javobda tashkilot ichki muhiti omillari to'g'ri ko'rsatilgan?

Missiya, raqobatdagi ustunlik, xarajatlar strukturasi

Moliyaviy resurslar, harajatlar strukturasi, iqtisodiy omil

Missiya, bozor omili, texnologik omil

Siyosiy, ijtimoiy, halkaro

Qaysi javobda tashkilot tashqi muhiti omillari to'g'ri ko'rsatilgan?

Siyosiy, ijtimoiy, xalqaro

Moliyaviy resurslar, harajatlar strukturasi, iqtisodiy omil

Missiya, raqobatdagi ustunlik, xarajatlar strukturasi

Missiya, bozor omili, texnologik omil

Menejmentning global strategiyalari qaysi javobda to'g'ri ko'rsatilgan?

Baynalminal, diversifikatsiya, segmentatsiya

Ommaviy tabaqalashmagan, tabaqalashgan, kontsentratsiyalashgan

Baynalminal, tabaqalashgan, segmentatsiya

Tabaqalashgan, diversifikatsiya, kontsentratsiyalashgan

Bir necha tarmoqda faoliyat yuritishga qaratilgan strategiya qanday ataladi?

Diversifikatsiya strategiyasi

Mahsulotbozor strategiyasi

Innovatsiyalar strategiyasi

Marketing strategiyasi

Tovar va xizmatlarning yangi turlarini yaratish, uning alohida ustunliklarini oshirish qaysi strategiyaning asosiy maqsadi hisoblanadi?

Innovatsiyalar strategiyasi

Marketing strategiyasi

Diversifikatsiya strategiyasi

Kapital qo'yilmalar strategiyasi

Jamlantirish strategiyasining asosiy maqsadi

Alohida xususiyatli tovarlarni xaridorlarning alohida guruxlari uchun ishlab chiqish hisoblanadi.

Optimal ishlab chiqarishni va sig'imi birmuncha yuqori bo'lgan tegishli segmentdagi ishchi nuqtasi tezkor topish hisoblanadi

yuqori foyda olish uchun optimal ishlab chiqarish hajmini tanlash hisoblanadi

Iste'molchilarning keng qamrovi ehtiyojlarini maksimal qondirish hisoblanadi.

Innovatsiyalar strategiyasining asosiy maqsadi

Tovar va xizmatlarning yangi turlarini yaratish, ularning alohida ustunliklarini oshirish hisoblanadi.

Yuqori foyda olish uchun optimal ishlab chiqarish hajmini tanlash hisoblanadi

Iste'molchilarning keng qamrovi ehtiyojlarini maksimal qondirish hisoblanadi.

Alohida xususiyatli tovarlarni xaridorlarning alohida guruhlari uchun ishlab chiqish hisoblanadi.

Differensiasiya nima?

Ob`ektni biror xossalari bo'yicha ajratish
Ob`ektlarningbirbirigabog'liqliginita`minlash
Aholini ijtimoiy kelib chiqishiga ko'ra ajratish
Segmentlash bilan bir xil

Differensiasiya strategiyasi nima uchun qo'llaniladi?
Turli didli iste`molchilar guruhlarining ehtiyojlarini kengroq qondirish uchun
Mahsulot assortimenti va nomenklaturasini saqlab turish uchun
iste`molchilarning talablarini o'rganish uchun.
Mahsulot katta qismi tashkilot omborlarida qolib ketmasligi uchun.

Mamlakat raqobat afzalliklarining determinantalari qaysi javobda to'g'ri berilgan?
Firmalarning strategiyasi, ularning strukturasi va raqibligi; ishlab chiqarish omillari va infrastruktura; qardosh va qo'llab – quvvatlovchi tarmoqlar; talab parametrlari ..
Tovar bozorlarining rivojlanishi darajasi; ijobiy savdo balansi.
iqtisodiyotning erkinligi; tadbirkorlikning rivojlanishi; ixtirochilikning rivojlanishi
Jaxon bozorlarida mamlakat tovarlarining ulushi; milliy valyutaning kadri; jon boshiga mahsulot ishlab chiqarish

Ta`minotchilar bilan qattiq siyosat olib borish strategiyasi firma O'sish imkoniyatining qaysi yo'nalishida qo'llaniladi?
Integratsion
Intensiv
Diversifikatsion
Differentsiatsiya

Firmada maqsadning asosiy tiplari qaysi
Moliyaviy va strategik
Miqdor va sifat
Yalpi daromadva yalpi sotuv
Absolyut va aloqador

Menejerni qaysi sifatlariga hurmat bilan qaraysiz ?
Vaziyatga qarab firma faoliyatini yo'naltirish , yaxshi strategiyani ishlab chiqish va uni hayotga tadbqiq etish
Vaziyatga qarab firma faoliyatini yo'naltirish
Ajoyib strategiyani ishlab chiqish
Bozor tendentsiyalarinio'rganish

Strategiyani asosiy savollari qaysilar ?
ish qay darajada rivojlangan, mijozlarni qanday qondirish kerak. raqobatchilarni qanday quvib o'tish kerak
Bozor sharoitini o'zgarishiga qanday javob berish kerak
Firmani alohida funktsional zvenolarini qanday boshqarish kerak
Strategik va moliyaviy maqsadlarga qanday erishmoq zarur

Moliyaviy maqsadga nimalar kiradi ?
Naqd pulni oshirish, devidentlar, zaymlar
Aktsiyalar, zaymlar, investitsiyalar
Foyda hajmi, investitsiyalardan qaytim, zaym va devidentlarni oshirish
ishlab chiqarish hajmini kengaytirish, foydani oshishi, investitsiyalar

Strategik maqsadga nimalar kiradi ?
O'sishni yuqori tempini ta'minlash, bozor hajmini oshirish, mahsulot sifatini yaxshilash, harajatlarni kamaytirish, firma obruyini yaxshilash
O'sishni yuqori tempini ta'minlash, mahsulot sifatini yaxshilash
O'sishni yuqori tempini ta'minlash, bozor hajmini oshirish, firma obro'yini yaxshilash
O'sishni yuqori tempini ta'minlash, mahsulot sifatini yaxshilash. harajatlarni kamaytirish, yuqori foyda

Strategik rejada nimalar ochilishi kerak?
Faoliyat yo'nalashini tanlash, qisqa muddatli va uzoq muddatli maqsadlar. ularga erishish yo'llari h
Faoliyat yo'nalashini tanlas
faoliyat yo'nalashini tanlash, sunggi natijalar
Bozor holati, birinchi navbatdagi maqsad va qo'llanilaetgan choralar va ularni natijalari

Strategik missiya nima?
Bu tashkilotni rivojlanish faoliyati yo'nalishlarga perspektiv qarash, firmani erishgan va erishmoqchi bo'lgan bazali kontseptsiyasi
Bashorat qilish
Yuz beran iqtisodiy o'zgarishlarni oldindan ko'ra bilish
Bu «firma nima qilishi kerak» degan savolga javob bera olish

Strategik missiyabu quyidagi savollarga javob:
Kim biz, nima bilan shug'ullanyapmiz va nimaga erishmoqchimiz
Maksimal foydaga qanday erishish kerak
Xohlagan natijalarga qanday erishish kerak
Qanday mahsulot ishlab chiqarish kerak

Yaxshi ishlab chiqilgan strategik missiyani shakllanishi va firma missiyasini asoslanganligi quyidagi aspektlarni o'z ichiga oladi:
Firma biznesni qanaqa muhitida ishlayapti, firma missiyasi aniq, foydali
Firma missiyasi aniq, foydagir
Firma biznesni qanaqa muhitida ishlayapti
Firmani strategik uzgartirish zaruriyati haqida o'z vaqtida qaror qabul qilish

Biznes muhitini to'g'ri aniqlash uchun qanday omillarni hisobga olishi kerak?
Xaridorni ehtiyoji nima ishlab chiqarish kerak, haridorlar guruhitovar shular uchun ishlab chiqarilgan
Firmani texnik imkoniyatlari
Xaridorni ehtiyoji nima ishlab chiqarish kerak

Xaridorlar guruhitovar shular uchun ishlab chiqarilgan
--

Faoliyat muhitini aniqlash quyidagicha bo'ladi:
--

Umumiy yoki detalli

Tarmoqli yoki univers al

Umumiy

ixtisoslashgan yoki aralash

Kompaniyani maqsadi nima?

Boshqarish apparatini belgilangan vaqtida belgilangan natijalarga erishish majburiyati
--

Maksim foydaga erishish

ishlab chiqarish xajmini oshirish

Tovar xajmini oshirish

Qaysi ko'rsatkichlarda maqsad aniqlanishi kerak?

Miqdor va sifat

Miqdor va o'lchovli

Natural vaqiymatli

Absolyut va aloqador

Strategiyani tanlashda qanday ichki omillar hisobga olinadi?

ishlab chiqarish quvvati, xodimlar kvalifikatsiyasi, moliyaviy sharoit
--

Moliyaviy sharoit, xaridorlik qobiliyati
--

Qonunlar, davlat siyosati, ijtimoiy tenglik, jamiyat pozitsiyasi
--

iqtisodiy rivojlanish darajasi, haridorlik qobiliyati, aholi, bozor holati
--

Biznes faoliyati va menejerning etik qobiliyati strategiyaga ta'sir ko'rsatadimi?
--

Ha

Yo'q

Ba'zi bir hollarda

Ta'sir ko'rsatadi biroq aytarlik darajada emas
--

Strategiyani qayta ishlashda asosiy yo'nalishlarni tahlili qanday?

Tarmoqda vaziyat va undagi raqobat sharoiti, texnologik jihozlar va xom ashyo bilan ta'minlash, kompaniyadagi ichki vaziyat va raqobatdoshlik kompaniyani moliyaviy ahvoli va to'lov qobiliyati lik

Kompaniyani moliyaviy ahvoli va to'lov qobiliyati

Kompaniyadagi ichki vaziyat va raqobatdosh
--

Tarmoqdaga vaziyat va undagi raqobat sharoiti, texnologik jihozlar va xom ashyo bilan ta'minlash
--

Strategik menejmentning mazmuni nimalardan iborat?

Firma biznesining yo'nalishi va asosiy maqsadlarini belgilab olish, firmaning tashqi muhitini tahlil qilish, diversiyalangan firma portfelini tahlil qilish, integratsiya darajasini va boshqaruv tizimini tanlash
--

Firmaning tashqi muhitini tahlil qilish

Integratsiya darajasini va boshqaruv tizimini tanlash
Diversiyalangan firma portfelini tahlil qilish

Kompaniya strategiyasi qanday savollarga javob berishi kerak?
Ishni qanday rinojlantirish kerak? mijozlarni qanday qilib qanoatlantirish uchun, kompaniyaning ayrim funksional bo'linmalarini qanday boshqarish kerak. moliyaviy va strategik maqsadlarga qanday qilib erishish mumkin
Kompaniyaning ayrim funksional bo'linmalarini qanday boshqarish kerak
Moliyaviy va strategik maqsadlarga qanday qilib erishish mumkin
Ishni qanday rinojlantirish kerak? mijozlarni qanday qilib qanoatlantirish uchun

G'olibona strategiya belgilari nimalardan iborat?
Moslik darajasi mezoni, raqobat ko'rashida ustunlik mezoni, ish jadalligini oshirish mezoni
Moslik darajasi mezoni, marketing
Raqobat ko'rishida ustunlik mezoni, dizayn
Ish jadalligini oshirish, brend mashhurligi

Funksional tashqi liy tuzilmaning kamchiliklari nimada?
Haddan tashqari funksional ko'rko'ronalikda, muhim strategik ishchan jarayonlarning odatdagi an'anaviy yo'nalishlar bo'yicha boshlab chiqishi
Haddan tashqari funksional ko'rko'ronalikda
Muhim strategik ishchan jarayonlarning odatdagi an'anaviy yo'nalishlar bo'yicha bo'shlab chiqishi
Alohida bo'limlar javobgarliklarida

Strategiyani ta'minlovchi tizim nima?
Ishchan operatsiyalarni qo'llab-quvvatlovchi tizim
Kommunikatsiya tizimi
Favqulotda vaziyatlardagi aloqa tizimi
Hamma javoblar to'g'ri

Kompaniya va uning faoliyat yo'nalishlari bo'yicha umumiy strategiya ishlab chiqiladi?
Korporativ strategiya
Funksional strategiya
G'olibona strategiya
Amaliy strategiya

Strategiya bu
Tashqi lot o'z aksionerlarining manfaatlariga qanday qarashini ko'rsatuvchi birinchi hal qiluvchi ko'rsatkichdir
Firma boshqaruv apparatining belgilangan vaqtda aniq natijaga erishish majburiyatidir
Kompaniyani turgan joyidan erishmoqchi bo'lgan joyiga qanday qilib o'tkazish mumkin degan masalani echish borasida yo'ziqnom
Tashqi lot o'z aksionerlari manfaatlarini to'laroq qondirish maqsadida amalga oshiriladigan faoliyat

SWOT tahlil bo'yicha kompaniyaning ichki holati nimaga asoslanadi?
S kuchlar va Wzaif tomonlar
Oqulay imkoniyatlar
T tahdidlar
S kuchlar

Raqobatning qanday umumiy strategiyalarini bilasir?
Xarajatlar bo'yicha ilg'orlik strategiya, keng tabaqalashtirish strategiya, foykuslangan va ifodalangan strategiya
Halol va halol bo'lmagan raqobat
Kuchli va zaif raqobat
O'siz darajasi past bo'lgan va o'sish darajasi yuqori bo'lgan tarmoqlarda raqobat

«Kompaniya nima qilmoqchi va kelajakda kim bo'lmoqchi?» degan savolga javob:
Kompaniyani missiyasini yaratadi
Kompaniyani siyosatini yaratadi
Kompaniyani strategiyasini aniqlaydi
Kompaniyani obro'sini yaratadi

Tashkilotning strategiyasini tassavur etish va uning missiyasini yaratish bu:
Strategik boshqaruvning birinchi varifasi
Strategik boshqaruvning ikkinchi varifasi
Strategik boshqaruvning uchinchi varifasi
Strategik boshqaruvning to'rtinchi varifasi

Diversifikatsiyalashgan kompaniyani umumiy boshqaruv rejasi nima deb ataladi?
Korporativ strategiya
Funksional strategiya
Biznes strategiya
Operativ strategiya

Ijtimoiy, siyosiy, yuridik va insoniy omillar kompaniyani:
Bilvosita ta'sir etuvchi omillari
Ichki omillari
Bevosita ta'sir etuvchi omillari
Tashqi omillari

Kompaniya imkoniyatlari va xavfxatari bu:
Tashqi omillari
Ichki omillari
Bilvosita ta'sir etuvchi omillari
Bevosita ta'sir etuvchi omillari

Kompaniyaning kuchli va kuchsir tomonlari va uning raqobat imkoniyatlari bu:

Ichki omillari
Tashqi omillari
Bevosita ta'sir etuvchi omillari
Bilvosita ta'sir etuvchi omillari

Professor Maykl Porterning fikricha tarmoqdagi raqobat vaziyatiga nechta kuch ta'sir qiladi?
Beshta
Uchta
To'rtta
Oltita

Tarmoqdagi sotuvchilar raqobati, Boshqa tarmoqdagi raqobatchi kompaniyalar o'rinbosar tovarlar yordamida iste'molchilarni jalb etish harakatlari, Yangi raqobatchilarni paydo bo'lishi, Xomashyo ta'minotchilarining bozor hukmronligi, Mahsulot iste'molchilarining bozor hukmronligi. Bular:
Porterning raqobat kuchlari
Gertsbergning bozorning tahlil etishni omillari
Xyuletning raqobat kuchlari
BKG matritsaning raqobat kuchlari

Biznesning atrofmuhitini kuzatish nima maqsadda amalga oshiriladi
Ijtimoiysiyosiy an'analarni aniqlash uchun, iqtisodiy ekologik an'analarni aniqlash uchun, texniktexnologik an'analarni aniqlash uchun
Raqobatchilar tovarlaridan qolishmaydigan maxsulotlar ishlab chiqarish uchun
Bozorga yanada kirib boorish uchun
O'z raqiblari kimligini, ular bozor ulushini bilish uchun

Kompaniyaning kuchli va kuchsiz tomonlari qanday aniqlanadi?
SWOT tahlili yordamida
STEP tahlili yordamida
BKG matritsasi yordamida
GM matritsasi yordamida

Kompaniya imkoniyatlari va xavfxatari bu:
Tashqi omillari
Ichki omillari
Bevosita ta'sir etuvchi omillari
Bilvosita ta'sir etuvchi omillari

Kompaniya yaxshi bajara olmaydigan tomonlarga asoslangan strategiya:
Samarasiz
Samarali
Xavfli
Xavfsiz

Kompaniya avvalambor, qanaqa maqsadlarni aniqlashi lozim?
Moliyaviy va strategik maqsadlarni
Tashqi lot ningbor kuchini talab qiladigan maqsadlarni
Uzoq va qisqa muddatli maqsadlarni
Istiqbolli va perspektiv maqsadlarni

Moliyaviy maqsadlarni aniqlanmasligi qanaqa salbiy oqibatlarga olib keladi?
Resurslar yuqori tavakkalchilik bilan sarflanadi
Faoliyat natijasidan keladigan foyda pasayadi
Tartibbuzarlik oshadi
Asabiy ish muhiti vujudga keladi

Maqsadlar bu ma'lum muddatdan keyin erishiladigan natijalar bo'lsa, strategiya bu:
Maqsadlarga erishish «vositasi»
Maqsadlarni yaratish «vositasi»
Siyosatni yaratish «vositasi»
Taktikani yaratish «vositasi»

Tashkilot maqsadlarini amalga oshirish yo'lida rahbarlar qo'llaydigan tadbirchoralar, tadbirkorlik yondashuvlari nima deb ataladi?
taktika
strategiya
siyosat
missiya

Kompaniyaning xarajatlari uning asosiy raqobatchilari xarajatlaridan oshib borgan sari:
raqobat mavqei pasayib boradi
raqobat mavqei oshib boradi
raqobatbardoshlik o'zgaraydi
raqobatbardoshlik o'zgaradi

Qo'shimcha iste'molchilar guruhiga xizmat ko'rsatish, Mahsulot assortimentini kengaytirish, Texnologiyani yangi mahsulotga yoki biznesga o'tkazish qobiliyati, Oldinga yoki orqaga integratsiya. Shu kabilar:
potentsial tashqi imkoniyatlar
potentsial ichki kuchli tomonlar
potentsial ichki kuchsiz tomonlar
potentsial tashqi xavf-xatar

Tarmoq va raqobat muhiti jozibador bozorlarda quyidagi strategiyalardan foydalanishni taqozo etadi:
hujum strategiyasidan
himoya strategiyasidan
diversifikatsiyalash strategiyasidan
differentsiya strategiyasidan

Sotuvchilarning musobaqasi, jozibador o'rinbosar tovarlarning mavjudligi, yangi raqobatchilarni tarmoqqa kirish xavfi, ta'minotchilarning va iste'molchilarning bozorga hukmronlik qilishi bu:

tarmoqning besh raqobat kuchi va raqobat tavsifi

tarmoq strukturasi o'zgarishlar sababi

kompaniyalarning yaxshi va yomon raqobat vaziyatiga ega bo'lish sabablari

tarmoqning iqtisodiy tavsifi

Qisqartirish strategiyasida «ortiqchadan qutulish» qanday ma'noni bildiradi?

tashkilot samara bermaydigan mahsulot dan qutuladi yoki boshqa yangi mahsulot ishlab chiqaradi

boshqaruv xodimlarini kamaytiradi

ma'lum turdagi mahsulot larni ishlab chiqaradi

soliq tizimini takomillashtiradi

Bog'liq bulgan diversifikatsiya strategiyasiga misol

Qishloq xo'jaligida asalarichilik, Qishloq xo'jaligida koramolchilik, Qishloq xo'jaligida kuychilik, Qishloq xo'jaligida parandachilik

Qishloq xo'jaligida paxta ekish, Qishloq xo'jaligida gul ekish, Qishloq xo'jaligida beda ekish, Qishloq xo'jaligida

Qishloq xo'jaligiga ugitlar, Qishloq xo'jaligiga kurilish, Qishloq xo'jaligiga texnik xizmatlar, Qishloq xo'jaligida chorvachilik mahsulot lari

Qishloq xo'jaligida asalarichilik, Qishloq xo'jaligida koramolchilik, Qishloq xo'jaligida kuychilik, Qishloq xo'jaligida parandachilik, Qishloq xo'jaligida paxta ekish, Qishloq xo'jaligida gul ekish, Qishloq xo'jaligida beda ekish, Qishloq xo'jaligida

Bog'liq bo'lmagan diversifikatsiya strategiyasiga misol

Qishloq xo'jaligiga ugitlar, Qishloq xo'jaligiga kurilish, Qishloq xo'jaligiga texnik xizmatlar, Qishloq xo'jaligida chorvachilik mahsulot lari

Qishloq xo'jaligida paxta ekish, Qishloq xo'jaligida gul ekish, Qishloq xo'jaligida beda ekish, Qishloq xo'jaligida

Qishloq xo'jaligida asalarichilik, Qishloq xo'jaligida qoramolchilik, Qishloq xo'jaligida kuychilik, Qishloq xo'jaligida parandachilik, Qishloq xo'jaligida paxta ekish, Qishloq xo'jaligida gul ekish, Qishloq xo'jaligida beda ekish,

Qishloq xo'jaligida asalarichilik, Qishloq xo'jaligida koramolchilik, Qishloq xo'jaligida kuychilik, Qishloq xo'jaligida parandachilik

Vertikal integratsiya –

shunday uslubi, bu usul yordamida kompaniya texnologik zanjirda o'z chiqish bosqichlarini (orqa integratsiya) yoki uning kirish bosqichlarini (oldingi integratsiya) tashkil qiladi

shunday usulki, bu usul yordamida kompaniya texnologik zanjirda o'z chiqish bosqichlarini (orqa integratsiya) tashkil qiladi

shunday usulki, bu usul yordamida kompaniya texnologik zanjirda uning kirish bosqichlarini (oldingi integratsiya) tashkil qiladi

shunday usulki, bu usul yordamida kompaniya texnologik zanjirda o'rta bosqichini tashkil qiladi

Yangi tarmoqlarga kirish strategiyasi quyidagilardan qaysilarini o'z ichiga oladi?

Yutib yuborish, Yangi kompaniya tuzish, Qo`shma korxonalar tuzish
Yangi mahsulot yaratish
Qo`shilib ketish
Himoyalash, hujum

Diversifikatsiya strategiyasi qanday maqsadda qo`llaniladi?
Tashkilotni 1 xil mahsulot ishlab chiqarish va 1 ta strategik xo`jalik bo`limiga bog`liq bo`lishdan qochishda
Yangi mahsulot ishlab chiqarish maqsadida
Mahsulot hajmini oshirishda
Faoliyat darajasini kengaytirishda

Tarqoq tarmoqlarga nimalarni kiritish mumkin?
Nashriyotlar, kafe, tez xizmat ko`rsatadigan restoranlar
Yirik kombinatlar, fabrikalar
Xolding kompaniyalari
IT sohasi

Yangi tarmoq-
Bu «oyoqqa turish»ning ilk bosqichida bo`lgan tarmoq
Shunday tarmog`i, bunda kompaniya texnologik zanjirda o`z chiqish bosqichlarini (orqa integratsiya) tashqi l qiladi
Shunday tarmoqi, bunda kompaniya texnologik zanjirda o`z chiqish bosqichlarini (orqa integratsiya) yoki uning kirish bosqichlarini (oldingi integratsiya) tashqi l qiladi
Shunday tarmoqi, bunda kompaniya texnologik zanjirda o`rta bosqichini tashqi l qiladi

Bir necha tarmoqda faoliyat yuritishga karatilgan strategiya qanday ataladi?
Diversifikatsiya strategiyasi
Mahsulot bozor strategiyasi
Innovatsiyalar strategiyasi
Marketing strategiyasi

Tovar va xizmatlarning yangi turlarini yaratish, uning alohida ustunliklarini oshirish qaysi strategiyaning asosiy maqsadi hisoblanadi?
Innovatsiyalar strategiyasi
Marketing strategiyasi
Diversifikatsiya strategiyasi
Kapital quyilmalar strategiyasi

Jamlantirish strategiyasining asosiy maqsadi
Alohida xususiyatli tovarlarni xaridorlarning alohida guruhlar uchun ishlab chiqish hisoblanadi segmentdagi ishchi nuqtasi tezkor topish hisoblanadi
Optimal ishlab chiqarishni va sig`imi birmuncha yuqori bo`lgan tegishli
Yuqori foyda olish uchun optimal ishlab chiqarish hajmini tanlash hisoblanadi
Iste`molchilarning keng qamrovi ehtiyojlarini maksimal qondirish hisoblanadi

Innovatsiyalar strategiyasining asosiy maqsadi
Tovar va xizmatlarning yangi turlarini yaratish, ularning aloxida ustunliklarini oshirish hisoblanadi..
Yuqori foyda olish uchun optimal ishlab chiqarish hajmini tanlash hisoblanadi
Iste`molchilarning keng kamrovi ehtiyojlarini maksimal kondirish hisoblanadi.
Alohida xususiyatli tovarlarni xaridorlarning alohida guruhlari uchun ishlab chiqish hisoblanadi

Tabaqalashtirish nima?
ob`ektni biror xossalari bo`yicha ajratish.
ob`ektlarning birbiriga bog`liqligini ta`minlash
aholini ijtimoiy kelib chiqishiga ko`ra ajratish
segmentlash bilan bir xil

Tabaqalashtirish strategiyasi nima uchun qo`llaniladi?
turli didli iste`molchilar guruhlarining ehtiyojlarini kengroqqondirish uchun
mahsulot assortimenti va nomenklaturasini saqlab turish uchun
iste`molchilarning talablarini organish uchun
mahsulot katta qismi tashqi lot omborlarida qolib ketmasligi uchun

Strategiyani qayta ishlashda asosiy yo`nalishlarni tahlili qanday?
Tarmoqda vaziyat va undagi raqobat sharoiti, texnologik jihozlar va xom ashyo bilan ta`minlash, kompaniyadagi ichki vaziyat va raqobatdoshlik kompaniyani moliyaviy axvoli va tulov qobiliyati
Kompaniyani moliyaviy axvoli va tulov qobiliyati
Kompaniyadagi ichki vaziyat va raqobatdoshlik
Tarmoqdagi vaziyat va undagi raqobat sharoiti, texnologik jixozlar va xom ashyo bilan ta`minlash

Strategiyani amalga oshirish bu:
Strategik boshqaruvning uchinchi varifasi
Strategik boshqaruvning ikkinchi varifasi
Strategik boshqaruvning to`rtinchi varifasi
Strategik boshqaruvning birinchi varifasi

“Strategik menejment” atamasi nechinchi yillarda yuqori pog`onada amalga oshiriladigan boshqarishni ishlab chiqarish darajasida joriy boshqarishdan farqini ifodalamoq uchun kundalik hayotga kirib keldi.
1960 1970 yillarda
1950 1960 yillarda
1980 1990 yillarda
1940 1950 yillarda

.....bu muhitni tahlil qilish, bosh vazifani va maqsadlarni aniqlash, strategiyani tanlash, strategiyani bajarish, strategik boshqarishni baholash va nazorat qilishdir.
Firmada strategik boshqarish tizimi
Firmada taktik boshqarish tizimi
Firmada korporativ boshqarish tizimi

Firmada integratsiyalashish tizimi

.....bu firma uchun maqsadlarni tanlash, ularga erishish uchun yechim qabul qilish, resurslarni taqsimlash, muhitga moslashish, ichki muvofiqlashish va tashkiliy ustuvorlikni tan olishlarni ko'rsatadi.

Strategik rejalashtirish

Strategik missiya

Strategik boshqarish

Strategik ko'rish

Taktik reja nimani ifolaydi?

Strategik rejaning muayyan qisqa muddatga ifodalaydi

Strategik rejaning bir qismi

Tashkilotning umumiy maqsadlarini ifodalaydi

Tashkilotni to'raligicha boshqarishga xizmat qiladi

Rejalashtirish – bu

Istiqbolni ijodiy belgilash bo'lib, unda faoliyat maqsadlari, uni amalga oshirish uchun zarur bo'lgan vositalar aniqlanadi, ma'lum sharoitlarda eng samarali hisoblangan uslublar ishlab chiqiladi.

Harakatlarning uzluksizligini ta'minlovchi menejmentning muhim funktsiyasi.

Texnik, iqtisodiy, ijtimoiy va shu kabi boshqarish tizimlarini Tashkil etish.

Ish natijalarini miqdoriy va sifat jihatdan baholash va hisobga olishdir.

Joriy rejalashtirish-bu

Ma'lum yil davomida amalga oshiriladigan ishlar.

Yillar davomida amalga oshiriladigan ishlar.

Uzoq yillarga mo'ljallangan rejalashtirish.

Korxonada ishini rejalashtirish.

Strategik va operatsion rejaning birbiridan farqini ko'rsating.

Qamrab oladigan vaqt; qamrab olingan ish hajmi; maqsadlarning mavjud yoki mavjud emasligi.

Ishni tashkil etish darajasi; ishni amalga oshirish darajasi; maqsadlarning to'g'ri qo'yilganligi.

Ishni tashkil etish usuli; ishni rasmiylashtirish uslubi; qo'yilgan maqsad.

Qamrab oladigan vaqt; ishni amalga oshirish darajasi; ishni rasmiylashtirish uslubi.

Jamiyatga rasmiy ravishda e'lon qilingan hamda turli jamoatchilik guruhlarga anglatilgan maqsadlar nima deb aytiladi?

Rasmiy maqsadlar.

Norasmiy maqsadlar.

An'anaviy maqsadlar.

Yo'llanma maqsadlar.

Ishchixodimlar va rahbarlar bilan o'zaro kelishilgan xolda tashkilot uchun maqsadlar tanlash, ushbu maqsadlar amalga oshirishining rivojlanishini uzluksiz tekshirib borib, erishilgan natijalar asosida mukofotlash tizimi qanday ataladi?

Maqsadli menejment.
Maqsadli reja.
Mukofotlash tizimi.
Rejalashtirish.

Antoni Rayaning fikricha, maqsadlar bo`yicha boshqarish birbiriga bog`liq nechta bosqichdan iborat jarayon?
4 ta
5 ta
6ta
3 ta

Strategik rejalashtirish – bu
Ma`lum yil davomida amalga oshiriladigan ishlar.
Uzok yillarga mo`ljallangan rejalashtirish.
Yillar davomida amalga oshiriladigan ishlar.
Korxonada ishini rejalashtirish.

Strategik rejalashtirish jarayonini olib borishda asosiy 4 ta boshqarish faoliyati ajratiladi, ulardan birini ko`rsating.
Mehnat taqsimoti.
Boshqaruvchilarni tayyorlash.
Resurslarni boshqarish.
Gorizontal mehnat taqsimoti.
Antoni Rayaning fikricha, maqsadlar bo`yicha boshqarish birbiriga bog`liq 4 ta bosqichdan iborat jarayondir, ulardan to`rtinchi bosqichni ko`rsating.
Aniq va qisqa maqsadlarni ishlab chiqish.
Shu maqsadlarga erishish uchun haqiqiy rejalarni ishlab chiqish.
Natija va ishlarni tizimli nazorat qilish, o`lchash va baholash.
D.Rejalashtirilgan natijalarga erishish uchun tuzatuv tadbirlarini ishlab chiqish.

Himoya strategiyasi deb nimaga aytiladi?
Umumiy bozorning tor segmentiga yo`naltirilgan, belgilangan aniq mahsulot va xizmat turlarini ishlab chiqarish orqali barqarorlikka intilish.
Bozor ulushini himoyalashga qaratilgan hattiharakatlar.
Tashkilot mavqeini saqlab qolishga yo`naltirilgan mahsulotlar ishlab chiqarish.
Tanlangan segmentda raqobatchilarni siqib chiqarish yo`li bilan yetakchilikka intilish.

Grand strategiyalar turlarini ko`rsating
Quyida, O`rta va yuqori bo`g`in strategiyalari.
Barqarorlik, O`sish, CHEkinish va Kombinatsion.
Himoya, Salohiyat, Tahlil va Javob.
Bozor, Himoya, Salohiyat, Ulush.

Strategiyani asosiy savollari qaysilar ?

ish qay darajada rivojlangan, mijozlarni qanday qondirish kerak. raqobatchilarni qanday kuvib utish kerak
bozor sharoitini uzgarishiga qanday javob berish kerak
firmani alohida funktsional zvenolarini qanday boshqarish kerak
strategik va moliyaviy maqsadlarga qanday erishmoq zarur

Strategik maqsadga nimalar kiradi ?
O`shni yuqori tempini ta`minlash, bozor xaqini oshirish, mahsulot sifatini yaxshilash, harajatlarni kamaytirish, firma obruyini yaxshilash
O`shni yuqori tempini ta`minlash, mahsulot sifatini yaxshilash
O`shni yuqori tempini ta`minlash, bozor xaqini oshirish, firma obruyini yaxshilash
O`shni yuqori tempini ta`minlash, mahsulot sifatini yaxshilash. harajatlarni kamaytirish, yuqori foyda

Strategik rejada nimalar ochilishi kerak?
Faoliyat yo`nalashini tanlash, qisqa muddatli va uzoq muddatli maqsadlar, ularga erishish yo`llari
Faoliyat yo`nalashini tanlash
Faoliyat yo`nalashini tanlash, sunggi natijalar
Bozor holati, birinchi navbatdagi maqsad va kullanilaetgan choralar va ularni natijalari

Strategik ko`rish nima?
Bu tashkiliotni rivojlanish faoliyati yo`nalishlarga perspektiv qarash, firmani erishgan va erishmoqchi bo`lgan bazali kontseptsiyasi
Bashorat qilish
Yuz beran iqtisodiy uzgarishlarni oldindan ko`ra bilish
Bu «firma nima qilishi kerak» degan savolga javob bera olish

Strategik ko`rishbu quyidagi savollarga javob:
kim biz, nima bilan shugullanyapmiz va nimaga erishmoqchimiz
maksimal foydaga qanday erishish kerak
xohlagan natijalarga qanday erishish kerak
qanday mahsulot ishlab chiqarish kerak

Biznes muhitini to`g`ri aniqlash uchun qanday omillarni hisobga olishi kerak?
xaridorni ehtiyoji nima ishlab chiqarish kerak, haridorlar guruhitovar shular uchun ishlab chiqarilgan
firmani texnik imkoniyatlari
haridorni ehtiyoji nima ishlab chiqarish kerak
haridorlar guruhitovar shular uchun ishlab chiqarilgan

Faoliyat muhitini aniqlash quyidagicha bo`ladi:
umumiy yoki detalli
Tarmoqli yoki universal
Umumiy
ixtisoslashgan yoki aralash

Kompaniyani maqsadi nima?
boshqarish apparatini belgilangan vaqtida belgilangan natijalarga erishish majburiyati
maksim foydaga erishish
ishlab chiqarish xajmini oshirish
tovar xajmini oshirish

Qaysi ko'rsatkichlarda maqsad aniqlanishi kerak?
miqdor va o'lchovli
miqdor va sifat
natural va qiymatli
absolyut va alokador

Maqsadni qo'yishda qaysi kategoriyadan foydalaniladi?
Maksimal
Ixtiyoriy
qiyin, ammo bajarish mumkin
Aniqlik

Kompaniya strategiyasi qanday tashkiliy darajada qayta ishlanadi?
kooperativ, ishbilarmon, xo'jalik, funktsional, operatsion
ijtimoiy, psixologik, xo'jalik
tashqiliy, operativ, boshqaruv
ijtimoiy, psixologik, operativ

Strategiyani tanlashda qanday ichki omillar hisobga olinadi?
ishlab chiqarish quvvati, xodimlar kvalifikatsiyasi, moliyaviy sharoit
moliyaviy sharoit, haridorlik qobiliyati
qonunlar, davlat siyosati, ijtimoiy tenglik, jamiyat pozitsiyasi
iktisodiy rivojlanish darajasi, haridorlik qobiliyati, axoli, bozor holati

Tarmoqning asosiy harakteristikasi qanday?
kapital ko'rilmalarni zaruriy o'lchami
ishlab chiqarish xajmi
katta yoki kichik ishlab chiqarish personali
yuqori deffirintsion yoki standart mahsulot

Tarmoqdagi raqobat holatini qanday raqobatchilik kuchlari harakterlaydi?
sotuvchilarni ko'p sonliligi
ta'minotchilarni raqobatchilik kuchlari
haridorlarni raqobatchilik kuchlari
sotuvchilar o'z tasidagi raqobat

Tarmoqdagi harakatlanuvchi kuchlarga tushuncha bering.

katta kapital bilan ta'minlangan kompaniyalar, katta ishlab chiqarish quvvatiga ega kompaniyalar
katta kapital bilan ta'minlangan kompaniyalar
katta ishlab chiqarish quvvatiga ega kompaniyalar
tarmoqdagi uzgarish harakterini belgilovchi va katta ta'sir ko'rsatuvchi kuchlar

Kompaniya strategiyasi qanday savollarga javob berishi kerak?
ishni qanday rinojlanitirish kerak? mijozlarni qanday qilib qanoatlanitirish uchun, kompaniyaning ayrim funktsional bo'linmalarini qanday boshqarish kerak. moliyaviy va strategik maqsadlarga qanday qilib erishish mumkin
kompaniyaning ayrim funktsional bo'linmalarini qanday boshqarish kerak
moliyaviy va strategik maqsadlarga qanday qilib erishish mumkin
ishni qanday rinojlanitirish kerak? mijozlarni qanday qilib qanoatlanitirish uchun

Strategiyani amalga oshirishda menejer salohiyatining ahamiyati nimada?
odamlar muomala qilish ko'nikmalarida
ma'muriy ko'nikmalarda
muammolarni hal etish va diagnostika qilishda
shaharlararo munosabatlarni tashqil etishda

Tashkilot tizimidagi birinchi navbatdagi harakatlar ketmaketligi qanday bo'lishi kerak?
biznesni tashqil etish va qarorlar qabul qilish jarayoni strategiyani muvaffaqiyatli amalga oshirishga qaratilgan bo'lishi kerak, mavjud tajriba, asosiy yutuqlar, boshqaruv talanti, texnikaviy nauxou, raqobatbardoshlik imkoniyatlarini zarur talablarga mosligini tekshirish, hal qiluvchi joylar lavozimlarga(salohiyatli) talantli mutaxassislarpi qo'yish
hal qiluvchi joylar lavozimlarga(salohiyatli) talantli mutaxassislarpi qo'yish
mavjud tajriba, asosiy yutuqlar, boshqaruv talanti, texnikaviy nauxou, raqobatbardoshlik imkoniyatlarini zarur talablarga mosligini tekshirish
biznesni tashqil etish va qarorlar qabul qilish jarayoni strategiyani muvaffaqiyatli amalga oshirishga qaratilgan bo'lishi kerak

Funksional tashkiliy tuzilmaning kamchiliklari nimada?
xaddan tashqari funtsional ko'rko'ronalikda, muhim strategik ishchan jarayonlarning odatdagi an'anaviy yo'nalishlar bo'yicha bo'shlab chiqishi
xaddan tashqari funtsional ko'rko'ronalikda
muhim strategik ishchan jarayonlarning odatdagi an'anaviy yo'nalishlar bo'yicha bo'shlab chiqishi
alohida bo'limlar javobgarliklarida

Nima korporativ raqobat bilan bog'liq emas?
tashkilot ta'minotchilari
tashkilot qadriyatlar
ish uslubi, ish uslubi an'analari, xodimlar dunyo qarashlari
hamkor tashkilotlar soni

Korporativ maqsadga yo'nalganlikning 3 asosiy tarkibiy qismi nimalardan iborat?
--

xamma javoblar to'g'ri
firmaning biznesini aniqlash
firmaning asosiy maqsadlarini belgilash
korporativ falsafani aniqlash

Strategiyani ijtimoiy talablariga moslashtirishda nima nazarda tutilmaydi?
xamma javoblar to'g'ri
jamiyat manfaatlari va obod meyorlari doirasida ishchanlik ko'rsatish
ijtimoiy afzalliklar va jamiyat ehtiyojlariga ijobiy qarab o'z faoliyatini tartibga solish
xissadorlar manfaati va jamiyat manfaatlari o'rtasida muvozanatni saqlash

Tarmoqdagi raqobat nechta turga bo'linadi?
4
7
6
2

Yakka biznesning asosiy raqobat strategiyasi nimadan iborat
narxda peshqadamlilik, tabaqalashtirish va fokuslash
foyda yo'qoriligida
ishlab chiqarish xajmida
foyda va narxda

Tashkilot mavqeini mustahkamlashga, mijozlarning ehtiyojlarini qondirishga qaratilgan boshqaruv rejasi bu:
strategiya
nazariy strategiya
amaliy strategiya
joriy strategiya

Tashkilotning strategiyasini tassavur etish va uning missiyasini yaratish bu:
strategik boshqaruvning birinchi varifasi
strategik boshqaruvning ikkinchi varifasi
strategik boshqaruvning uchinchi varifasi
strategik boshqaruvning to'rtinchi varifasi

Tashkilotning maqsadlarini aniqlash bu:
strategik boshqaruvning ikkinchi varifasi
strategik boshqaruvning birinchi varifasi
strategik boshqaruvning uchinchi varifasi
strategik boshqaruvning to'rtinchi varifasi

Strategik maqsadlar bu:
kompaniyaning raqobatbardoshligini va Bozor mavqeini mustahkamlash
kompaniyaning mehnat unumdorligini va foydasini ta'minlash

kompaniya tovarlarini va xizmatlarini past tannarxlarda mijorlarga taklif etishni ta'minlash
kompaniya bizneslarini to'g'ri baholash va ularni biribiriga muvofiqligini ta'minlashdan iborat

Ijtimoiy, siyosiy, yuridik va insoniy omillar kompaniyani:
bilvosita ta'sir etuvchi omillari
ichkiomillari
bevosita ta'sir etuvchi omillari
tashqi omillari

Kompaniya imkoniyatlari va xavfxatari bu:
tashqi omillari
ichkiomillari
bilvosita ta'sir etuvchi omillari
bevosita ta'sir etuvchi omillari

Raqobatbardoshlikni baholashning birinchi davrida
kuchli va raif omillari ro'yxati tuziladi
xavfxatar omillarining ro'yxati tuziladi
imkoniyat omillari ro'yxati tuziladi
muvaqqiyat omillari ro'yxati tuziladi

Uzoq muddatli mustahkam raqobatbardosh bozor mavqeini yaratish bu:
korporativ strategiyaning markaziy elementi
biznes strategiyaning markaziy elementi
funksional strategiyaning markaziy elementi
operativ strategiyaning markaziy elementi

Strategiyani amalga oshirish bu:
strategik boshqaruvning uchinchi varifasi
strategik boshqaruvning ikkinchi varifasi
strategik boshqaruvning to'rtinchi varifasi
strategik boshqaruvning birinchi varifasi

Kompaniya past harajatlar asosida samaradorlikka intilayaptimi? Kompaniya raqobatchilardan farqli o'z mahsulotini differentsiyalayaptimi? Kompaniya o'z kuchini bozorning tor sigmentiga yo'naltirganmi? Ushbu savollar nima uchun beriladi?
Missiyani aniqlash uchun
operativvaperspektivmaqsadlarnianiqlashuchun
moliyaviy va strategik maqsadlarni aniqlash uchun
uzoq va qisqa muddatli maqsadlarni aniqlash uchun

Qo'shimcha iste'molchilar guruhiga xizmat ko'rsatish. Mahsulot assortimentini kengaytirish. Texnologiyani yangi mahsulotga yoki biznesga o'tkazish qobiliyati. Oldinga yoki orqaga integratsiya ... Boshqashu kabilar:
potentsial tashqi imkoniyatlar

potentsial ichki kuchli tomonlar
potentsial ichki kuchsir tomonlar
potentsial tashqi xavfxatar

Tarmoq va raqobat muhiti jozibador degan xulosa odatda quyidagi strategiyalardan foydalanishni taqozo etadi:
hujum strategiyasidan
himoya strategiyasidan
diversifikatsiyalash strategiyasidan
differentsiya strategiyasidan

Sotuvchilarning musobaqasi, jozibador o'rinbosar tovarlarning mavjudligi, yangi raqobatchilarni tarmoqqa kirish xavfi, ta'minotchilarning va iste'molchilarning bozorga hukmronlik qilishi bu:
tarmoqning besh raqobat kuchi va raqobat tavsifi
tarmoq strukturasidagi o'zgarishlar sababi
kompaniyalarning yaxshivayomon raqobat vaziyatiga egabo'lish sabablari
tarmoqning iqtisodiy tavsifi

Quyidagilardan qaysi biri SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunity, Threats) tahlilining kamchiligi emas?
SWOTning tashqi muhitga yo'naltirilganligi juda keng va integraldir
SWOT harakatlanadigan maqsadning bir martalik ko'rinishini beradi
Tashkilotning kuchli tomonlari raqobatbardosh ustunlikka olib kelmasligi mumkin.
SWOT strategiyaning yagona o'lchovini oshiradi

Marketing bo'limi ishlab chiqarish bo'linmasining ishlab chiqarish qobiliyatidan ko'proq yetkazib berishni va da qilsa, bu holatda biznesda nima yetishmaydi?
funksional sohalar va firma strategiyalari o'rtasidagi o'zaro bog'liqlik
kompaniyaning obro'sini saqlab qolish kerak.
tashkiliy madaniyat va etakchilik.
Biznes birliklarining sinergiyasi

XYZ Corp ishlayotgan ishlab chiqarish ob'ektlari va ishchilarni qisqartirish yo'li bilan arzon, yuqori sifatli, vaqtida ishlab chiqarishni maqsadiga qaratilgan. XYZ Corp. _____ tizimidan foydalanmoqda.
JustInTime (JIT)
Last In, First Out (LIFO)
First In, First Out (FIFO)
Juda mexanizatsiyalashgan

Quyidagi ro'yxatlardan qaysi biri qo'llabquvvatlanadigan tadbirlardan iborat:
Inson resurslarini boshqarish, axborot tizimlari, xaridlar va firmaviy infratuzilma
Mijozlarga xizmat ko'rsatish, axborot tizimlari, texnologiyalarni ishlab chiqish va ta'minot
Inson resurslarini boshqarish, texnologiyalarni ishlab chiqish, mijozlarga xizmat ko'rsatish va ta'minot

Inson resurslarini boshqarish, mijozlarga xizmat ko'rsatish, marketing va sotish va operatsiyalar

Kompleks infratuzilma ko'pincha faqat yuqori xarajatlar sifatida qaralganda ham, raqobatbardosh ustunlik manbai bo'lishi mumkin. Misollar quyidagilardan tashqari quyidagilardan iborat:

Firma daromadlarini oshirish va uni yangi bozorlarga kirishga imkon beradigan marketing tajribasi

Tartibga solish organlari bilan doimiy aloqalarni muzokara qilish va qo'llabquvvatlash

Kompaniyaning umumiy xarajat etakchilik strategiyasiga sezilarli darajada hissa qo'shadigan samarali axborot tizimlari.

Muhim mijozlar bilan hamkorlikda muhim rol o'ynaydigan yuqori boshqaruv

Kompaniyaning mahsulotni chiqimlarga aylantirish uchun foydalanadigan qobiliyatlari:

Tashkilotning imkoniyatlari.

Nomoddiy resurslar.

Moddiy resurslar

Nufuzli resurslar.

Kuchli resurslar qatori firma menejerlari, madaniyati va mijozlari va etkazib beruvchilari bilan shaxslararo munosabatlarni o'z ichiga oladi. Bunday raqobat afzalliklari _____ ga asoslanadi

Ijtimoiy murakkablik

Yo'lga bog'liqlik

Jismoniy noyoblik

Moddiy resurslar

Kompaniyaning qisqa muddatli moliyaviy majburiyatlarini bajarish qobiliyati quyidagi toifalarning qaysi biri bilan o'lchanadi?

Likvidlik stavkalari

Rentabellik stavkalari

Ish stavkalari

Sterilizatsiya stavkalari

Mavjud biznes bilan shug'ullanadigan tashkilot _____ ga kiradi.

Konsentrik diversifikatsiya qilish

Ichki diversifikatsiya

Vaqtni diversifikatsiya qilish

Mahsulotni diversifikatsiya qilish

Tashkilotning direktorlar kengashi a'zolari o'z majburiyatlarini birinchi o'ringa qo'yish va bajarish uchun ishlashlari kerak,

aktsiyadorlarning manfaatlarini ifodalash.

qisqa muddatli maqsadlarning muhimligini ta'kidlash.

o'z manfaatlarini ifodalaydi.

bosh direktorning barcha ishlarini boshqaradi.

Tashkilotning missiyasi, uning strategic qarashidan farqli o'laroq, _____ bo'lishi kerak
kompaniyaning maqsadini hamda raqobatning asosini qamrab oladi.
korporativ ishchi kuchining barcha asosiy qoidalari va qoidalarini qamrab oladi.
batafsilroq ma'lumot berish
uzunligi ancha qisqa bo'lishi kerak.

Strategik qarash tashkilotning umumiy yo'nalishi va maqsadini yaxshiroq tushunish uchun ishlatiladi. strategik qarash...
kuchli va ta'sirchan aqliy tasvirlarni keltirib chiqaradi
juda aniq bo'ladi.
muayyan maqsadlarni ta'minlaydi.
tashkilotning tuzilishini belgilaydi

Quyidagi ro'yxatlardan qaysi birida tashkiliy maqsadlarning ierarxiyasi ketmaketligi to'g'ri berilgan?
strategic qarash, missiya, strategik maqsadlar.
missiya, strategic qarash, strategik maqsadlar.
strategic qarash, strategik maqsadlar, missiya bayonoti.
missiya, strategik maqsadlar, strategic qarash.

Bashoratlarni ishlab chiqish ikkita aspektni o'z ichiga oladi
atrofmuhitni tekshirish va raqobatchining ilmiy qobiliyati
ekologik tekshiruv va manfaatdor tomonlar identifikatsiyasi
ichki quvvat va ekologik tekshiruvlarni baholash
ekologik tekshiruv va SWOT tahlil qilish

Quyidagilardan qaysi biri firma umumiy muhitining bir qismi hisoblanishi mumkin?
savdo balansining oshishi
kirish to'siqlarini kamaytirish
firmaning yetkazib beruvchilarining savdoni kuchaytirish
raqobatbardoshligini oshirish

Fermerlar kabi mustaqil yetkazib beruvchilar guruhi o'z mahsulotlarini oldingi distribyuteri o'rniga xaridorlarga bevosita sotish uchun kooperativ tashkil etish uchun yig'iladi. Bu:
oldinga integratsiyalashuv
qayta integratsiya
mahsulotni almashtirish xavfi
kirish xavfi

Kuchli raqobat qachon vujudga keladi?
farqlanishning yuqori darajasi.
birnechtaraqobatchilar, sanoatningsusto'sishi, farqlashningyo'qligi, yuqoribelgilanganyokisaqlashxarajatleri.
juda ko'p teng muvozanatli raqobatchilar, ishlab chiqarish salohiyati katta o'sish, past chiqish to'siqlari ortadi.

ko'p sonli teng muvozanatli raqobatchilar, tarmoqda o'sishning sustlashishi, yuqori darajada barqaror yoki saqlash xarajatlari.

Bugungi bilim iqtisodida raqobatbardosh ustunlikni saqlab qolishning muhim qismi inson kapitalini rivojlantiradi. Inson kapitalini rivojlantirish borasidagi sa'y-harakatlar va tashabbuslar yo'naltirilgan bo'lishi kerak

firmaning barcha darajadalarida

yuqori menejerlarda

inson resurslari bo'limlarida

xodimlarning o'zlari

Quyidagilardan qaysi biri differentsiatsiya strategiyasining firmani Porterning beshta kuchiga nisbatan raqobatbardosh pozitsiyasini yaxshilashga qanday yordam berishi mumkinligi to'g'risida noto'g'ri?

etkazib beruvchining kuchi ortadi, chunki etkazib beruvchilar o'zlarining kirimlari uchun yuqori narxlarni to'lashlari mumkin

yetkazib beruvchi kuch bilan shug'ullanish va xaridorning quvvatini pasaytirishga yordam beradi, chunki xaridorlarga o'xshash muqobillar mavjud emas

kompaniyaning cheklovlarini oshirish yo'li bilan, arzon narxlardagi vaziyatga ehtiyojni oldini oladi.

firmalar mijozlarning yuqori darajada sodiqlikdan bahramand bo'lishadi, shuning uchun ularning o'rnini egallaganlar raqobatchilardan kamroq xavf tug'diradi

Mahsulot dizayniga alohida e'tibor berish juda yuqori, raqobatning jadalligi past, sanoatning hayot aylanish jarayonining _____ bosqichida bozor o'sish darajasi past bo'ladi.

kirish

o'sish

voyaga yetganlik

pasayish

Sektorning hayot aylanish jarayonining _____ bosqichida ko'plab segmentlar mavjud, raqobat juda kuchli va loyihani ishlab chiqish jarayoniga alohida urg'u beriladi.

kirish

voyaga yetganlik

o'sish

pasayish

Bozorlar yetuklikka erishganda...

samaradorlikka ko'p e'tibor beriladi.

xarajatlar o'sishi davom etadi.

patentlarni olish uchun ariza beriladi

farqlash imkoniyati ortadi

Vertikal integratsiya qachon foydali bo'lishi mumkin.

tranzaktsion xarajatlarning pastligi va takomillashgan muvofiqlashtirish muhim va vertikal

integratsiya orqali erishish mumkin.
ikki korporatsiyaning minimal samarali o'lchovlari farq qiladi.
raqobat muhitida yanada barqaror pozitsiyani ta'minlovchi moslashuvchanlik pasayadi.
turli xil ixtisosliklar birlashtiriladi.

Maykl Porterning ta'kidlashicha: "... bu ajoyib o'yin, ajoyib harakatdir. Qalamning bir zarbasi siz milliardlarcha hajmlarni qo'shishingiz va bozorlarda hayajon yaratishingiz mumkin. "
birlashish va sotib olish
strategik bitimlar va qo'shma korxonalar
ichki rivojlanish
differentatsiya strategiyasi

"Oltin parashyutlar" ... ma'nosini bildiradi
aktivlarni sotib olish oqibatida ishdan bo'shatilgan rahbarlarga beriladigan to'lov.
yirik shirkat dividend to'lovlarini sotib olishni talab qiladigan modda.
tahdidga uchragan firma tomonidan taqdim etilgan moliyaviy dushmanlik, uni dushman qarshisidagi shaxsni sotib olishni to'xtatish.
sotib olish to'g'risida uchdan biriga yaqinlashib kelayotgan qaramaqarshi kuch ishlatadigan firma rahbarlari.

Mahalliy moslashuv uchun yuqori bosim bilan birga past xarajatlar uchun yuqori bosim qanday xalqaro strategiyani anglatadi?
transmilliy
ko'pqadqiqli
differentiatsiya
global

Quyidagilardan qaysi biri global strategiyaning kamchiligi emas
optimal joylarda faoliyatni topish qobiliyati
mahalliy bozorlarga moslashish qobiliyati cheklangan
faoliyatning kontsentratsiyasi bir korxonaga bog'liqligini oshirishi mumkin
yagona joylar yuqori tariflarga va transport xarajatlariga olib kelishi mumkin

Quyidagilardan qaysi biri xorijiy bozorlarga kirishning eng standart tartibini tavsiflaydi?
eksport, litsenziyalash, franchayzing, qo'shma korxonalar va to'liq sho'ba korxonalar
litsenziyalash, eksport qilish, franchayzing, qo'shma korxonalar va to'liq tarkibga ega bo'lgan sho'ba korxonalar
franchayzing, litsenziyalash, eksport qilish, qo'shma korxonalar va to'liq sheriklik.
eksport qilish, franchayzing, litsenziyalash, qo'shma korxonalar va to'liq sho'ba korxonalar

_____ yaratilganda uchinchi tomon alohida yuridik shaxsini yaratishi kerak bo'lsa, _____ da bunga hojat yo`q
qo'shma korxonalar; strategik alyanslar
franchayzing shartnomalari; strategik alyanslar
strategik alyanslar; qo'shma korxonalar

litsenziya shartnomalari, qo'shma korxonalar

Qachon madaniyatdan foydalanish va nomoddiy mukofotlar, shaxsiy xatti-harakatni boshqarishning asosiy vositasi sifatida, qoidalar va chegaralarga nisbatan ancha samarali hisoblanadi.

ish avtonom va ijodiydir.

chiqdi standartlangan.

ishlashning o'lchami sodda.

vazifalar takroriy va muntazam.

Sharp Korporatsiyasida ish jarayoni ishlab chiqarish, marketing, tadqiqot va ishlab chiqarish sohasidagi ixtisoslashtirilgan bo'limlarga va boshqa boshqaruv vazifalariga bo'linadi. Bu ___ga misol

funktional struktura

bo'limli struktura

oddiy struktura

matritsali struktura

Bo'limli strukturaning afzalligi

tashqimuhitdagi o'zgarishlarga tez javob berish qobiliyati.

boshqaruv va texnik ko'nikmalardan samarali foydalanish.

uzoq muddatli ishlashga yuqori darajada e'tibor berish.

bo'linmalar bo'ylab tasvir va sifatda bir xillik.

Quyidagilardan qaysi biri tashqi manbalar strategik xavfi hisoblanmaydi?

hayotiy bo'lmagan funktsiyalarni yo'qotish

yetkazib beruvchi ustidan nazoratni yo'qotish

o'zaro faoliyat funktsional qobiliyatlarni yo'qotish

tanqidiy mahoratning yo'qolishi

Quyidagilardan qaysi biri liderning asosiy xususiyati?

maqsadga yo'naltirilgan

statuskvo bilan rozi.

reaktiv

o'tmishdagi yutuqlaridan rohatlanadigan

Intel, elektron biznesning bir nechta boshlang'ich korxonalariga 8 milliard dollar sarmoya kiritdi. Bu ___ga misol

A) korporativ tashabbuslarni moliyalashtirish

B) birlashish va sotib olish

C) ichki rivojlanish

D) strategik yangilanish

Tadbirkorlik yo'nalishlarining qaysi biri "imkoniyatlarni egallashni oldindan biladigan bozor liderining istiqbolli ko'rinishidir"?

proaktivlik
opportunizm
tavakkalchilik
avtonomlik

Yangi bozorlarga birinchi bor kirgan firma, tovar identifikatorini yaratish va / yoki yangi texnologiyalarni qo'llash, shu sababli foyda olish bu
qaldirg`ochlikka erishshish afzalligi
texnologik qobiliyat
raqobatbardosh tajovuzkorlik
nnovatsion yangilik

..... "karera" so'zining ma'nosini ifodalaydi.
Kasbiy pillapoya bo'yicha ko'tarilish
Bir kishi haqida ma'lumot to'plash
Berilgan ma'lumotlarni taqqoslash
Tashkilotning rivojlanishini prognoz qila olish

Motivatsiya bu.....
insonning muayyan harakatlariga turtki beruvchi omil.
insonshunoslik ta'lim.
individuallik.
ob'ektiv baholash.

Qanday rahbarlik uslublarini bilasiz?
avtoritar, byurokratik, demokratik uslub;
muammoni echish, o'zaro hamkorlik;
adolat, e'tibor, rasmiy va norasmiy munosabatlar;
ma'lum qilish, tushuntirish;

Mehnat haqi nima
Ishchi va xizmatchilar mehnatining miqdori, sifati va unumdorligiga qarab, milliy mahsulotdan oladigan ulushining puldagi ifodasidir
ish haqi ishchi kuchi egasining hayot va mehnat faoliyatini ta'minlash vositasi
ish haqi iqtisodiy resurs hisoblangan mehnatning narxi
Ishlab chiqarish jarayonining doimiy ravishda takrorlanishi

Korxonalar – bu:
mustaqil ish yurituvchi, mahsulotlarni ishlab chiqaruvchi va realizatsiya qiluvchi, ijtimoiy ehtiyojlarni qondiruvchi va natijada egalik qiladigan-mustaqil xo'jalik sub'ekti.
xo'jalik sub'ekt sifatida o'zlariga birlashtirilgan ishlab chiqarish vositalaridan rasional foydalanuvchi, tovarlar ishlab chiqarish natijasida normativda belgilangan daromadning bir qismiga egalik qiluvchi
foйда olish maqsadida birgalikda ishlovchi guruh
Barcha javoblar to'g'ri

Tadbirkorlik-bu:
tashabbuskorlik faoliyati asosida tavakkal ish yuritish va javobgarlikni o'z bo'yniga oluvchi sub'ektning iqtisodiy faoliyati.
xususiy mulkdorshaxslarning foyda olish maqsadida olib borayotgan tijorat faoliyati
xo'jalikni boshqaruvchi shaxsning ishchanlik faoliyati
Barcha javoblar to'g'ri

Biznes deganda nimani tushunasiz
ishbilarmonlik yo'li bilan daromad olish
tijorat va vositachilik faoliyati
bozor muomalasi yo'li bilan pul toparlik qilishdir
savdogar va chayqovchilarni

Bozorning mohiyati nimadan iborat
bozorda savdo-sotiq munosabatlari sodir bo'lishi
aholini iste'mol mollari bilan ta'minlaydigan joy
bozor tovar ishlab chiqarish kategoriyasidir
bozor almashuvni amalga oshiradi

Bozor muvozanatini qanday tushunasiz
bozordagi talab va taklifni o'zaro muvofiq kelishi
rejali ishlab chiqarish
erkin narxlar
tovarlarning pul bilan ta'minlanganligi

Aksiyadorlik jamiyatlarining shakllari
OAJ va YoAJ
Sindikatsiya va trestlar
MChJ va QMJ
Konsernlar va konglomeratlar

Extiyoj nima?
Individ shaxsning madaniy darajasiga asosan spetsifik shaklga kirgan muhtojlik.
U shaxsning biron-bir narsani talab qilishi.
Kishilarni biron-bir narsaga bo'lgan munosabati.
U kishining biron-bir narsaga bo'lgan intilishi.

Foyda nima?
Yalpi daromad minus yalpi xarajatlar
Yalpi daromadning narxga nisbati
Yalpi daromad minus o'zgaruvchan xarajatlar
Mahsulotning bir birligidan olinadigan daromad

Innovatsiya -...

Yangi texnika-texnologiyalarni ishlab chiqarish uchun mablag`larni yo`naltirish
Xalq xo`jaligi tovarlari importini kuchaytirish
Eksport uchun mablag`larni yo`naltirish
Korxonada moddiy resurslardan oqilona foydalanish

Ish haqi nima?
Ishchi va xizmatchilar mehnatining miqdori, sifati va unumdorligiga qarab, milliy mahsulotdan oladigan ulushining puldagi ifodasidir;
Korxonaning daromadidan olingan qismi
Ish haqi iqtisodiy resurs hisoblangan mehnatning bahosi;
Korxonaning foydasidan olingan qismi

Faoliyat-bu
Kishining anglanilgan maqsad bilan boshqarib turiladigan ichki psixik va tashqi jismoniy faolligidir
Borliqni to`g`ri aks ettirishdir
Organizmning muhitdagi aktiv orientatsiyasi
Kishining olam bilan o`zaro munosabatda bo`lish jarayonidir

“Trening” so`zining ma`nosini ko`rsating?
O`rgatish va mashq
Tayyorlash mashqi
Boshqarish
Bilimdonlik

..... menejerga qo`yiladigan eng asosiy talablardan biridir.
Kishilarni o`ziga qarata olishi, ularda ishonch hissini uyg`ota olishidan, axloqiy sifatlarga ega bo`lish
Psixologik tashxis qo`yish va ma'lumotlarni sir saqlashdan
Berilgan ma'lumotlarni taqqoslash, bir kishi haqida ma'lumot to`plashdan
Boshqaruv texnologiyalarini yangilash, amortizatsiya hisoblash

Talab nima?
xaridorning sotib olish imkoniyatlari bilan ta'minlangan extiyoj;
sotib olingan tovar;
extiyojning asosiy qismi;
ishlab chikarilgan tovarlarni iste'mol qilish;

Bozor:
tovar xo`jaligi vujudga kelishi bilan paydo bo`lgan;
sanoat taraqqiyeta boshlagan kundan boshlab paydo bo`lgan;
bozor iqtisodiyotiga o`tish vaqtidan boshlab vujudga kelgan;
natural xo`jalik xukmron bo`lgan davrda vujudga kelgan;

Talab – bu:
ehtiyojdir;
bozorga chiqarilgan jami xizmatlar miqdori;
bozorga chiqarilgan jami tovarlar miqdori;

to'lovga qobil bo'lgan, pul bilan ta'minlangan ehtiyojdir;
--

Taklif – bu:

bozorga chiqarilgan yoki keltirilishi aniq bo'lgan jami tovarlar va xizmatlar miqdori;
--

bozorga chiqarilgan jami xizmatlar miqdori;

ehtiyojdir;

ehtiyojning pul bilan ta'minlangan qismidir;
--

Quyida qayd etilgan organlarning qaysi biri o'z-o'zini boshqarish organlari hisoblanadi:
--

kasaba uyushmalari

shirkat xo'jaliklari

jamoat xo'jaliklari

Assosiasiyalar

Boshqaruv uslubi – bu:

boshqaruv funksiyalarini samarali bajarish maqsadida biror bir organning yoki rahbarning bo'ysinuvchilariga aniq ta'sir ko'rsatish usuli va yo'llari majmuasidir
--

ishlash, boshqarishdagi o'ziga xos yo'l, usuldir
--

boshqaruv jarayonida kelib chiqadigan muammolarni hal qilish usullari, yo'llari, majmuasidir
--

rahbarning o'ziga xos yondashuvi

Korxonaning imiji – bu:

korxonaning o'z mijozlari doirasida erishgan obro' - e'tibori va nufuzi

korxonaning savdo belgisi qaealarda ma'lumligi va uning asosiy xaridorlari kimlar ekanligi
--

korxonaning boshqa xuddi shunday shakldagi korxonalardan afzallik tomonlari

xaridorlarning korxonaga to'g'risidagi fikri
--

Boshqaruvning asosiy funksiyalari nima?

rejalashtirish, tashkil qilish, muvofiqlashtirish hamda tartibga solish, nazorat
--

rejalashtirish, nazorat, motivatsiya va loyihalashtirish
--

loyihalashtirish, rejalashtirish, nazorat va tartibga solish
--

reja, tashkil qilish, tartibga solish va motivatsiya
--

Qimmatli qog'ozlarni muomalaga chiqarishdan asosiy maqsad?
--

mamlakat aholisi, xo'jalik yurituvchi sub'ektlar va davlatning vaqtincha bo'sh pul mablag'larini jalb qilish hamda yig'ilgan kapitaldan foydalanish hisoblanadi

ulushga ega bo'lish

daromad olish

aksiyador bo'lish

Marketing - bu:

boshqaruvning ijodiy funksiyasi, iste'molchini tovar yoki xizmatni taklif qilish san'atiga aytiladi

boshqaruvning ijodiy funksiyasi

iste'molchini tovar yoki xizmatni taklif qilish san'ati

iqtisodiy mahsulotning turli turlarini yaratish jarayoni
--

Biznes deganda nimani tushunamiz
ishbilarmonlik yo'li bilan daromad olish
tijorat va vositachilik faoliyati
bozor muomalasi yo'li bilan pul toparlik qilishdir
savdogar va chayqovchilarni

Bozorning mohiyati nimadan iborat
bozorda savdo-sotiq munosabatlari sodir bo'lishi
aholini iste'mol mollari bilan ta'minlaydigan joy
bozor tovar ishlab chiqarish kategoriyasidir
bozor almashuvni amalga oshiradi

Bozor muvozanatini qanday tushunasiz
Bozor muvozanatini qanday tushunasiz
rejali ishlab chiqarish
erkin narxlar
tovarlarning pul bilan ta'minlanganligi

Mehnat unumdorligi qanday o'lchanadi
Vaqt birligida yaratilgan mahsulot va ko'rsatilgan xizmatlar miqdori orqali
Yaratilgan mahsulotni pulda ifodalash orqali
Mahsulot ishlab chiqarishga sarflangan vaqt orqali
Kishilarni ko'proq mehnatga jalb etish orqali

Komandaning ishchi guruhdan asosiy farqi...
sinergetik samaradorligi;
tarkibi va soni;
rollar tizimining mavjudligi;
liderning mavjudligi;

Tashkilot maqsadi.....
Ish sifati va tashkilot rivojidan kutiladigan mo'ljal
O'tmishdan qolgan mafkuraviy qarashlar va sarqitlardan to'la xalos etish
Ta'lim sohasini tubdan isloh qilish
Ma'lum dastur bo'yicha muayyan tasnifga ega bilimlar berish

Tashkilot strategiyasi:.....ni anglatadi.
erishish zarur bo'lgan natijalarga yo'naltirilgan bir-biriga bog'liq harakatlar yig'indisi
yuksak bilimli va intellektual rivojlangan avlodni tarbiyalash
samaraga erishish
faoliyat tavsifi, mijozlar uchun nima qilishli kerakligi

Tashkilotda menejerning asosiy roli
lider, tashkilotchi
kuzatuvchi
orator

xodimlar o'rtasidagi bog'lovchi bug'in
--

Mamlakat iqtisodiy o'sish qanday aniqlanadi

Yalpi ichki mahsulot xajmining bazis yildagi ko'rsatkichga nisbati orqali

Ishsizlik darajasi bilan

Aholining ijtimoiy himoyalanganlik darajasi bilan

Daromad va ish haqi darajasi bilan

Iqtisodiy o'sishga to'sqinlik qiluvchi omilni aniqlang
--

Atrof-muhitni himoya qilishga ketadigan xarajatlarning ortishi
--

Investitsiyalarning ko'payishi

Mehnat unumdoriligining ortishi

Malaka va ta'lim uchun harajatlarning ortishi

Iqtisodiy rivojlanish nima

Ijtimoiy ishlab chiqarish natijalarining sifat jihatidan o'zgarib borishi

Bozorga tovarlar etkazib berish

Ehtiyojlarni qondirish

Ishlab chiqarish jarayonining doimiy ravishda takrorlanishi

Jamiyatning ishlab chiqaruvchi kuchlari nima
--

ishlab chiqarishning shaxsiy va ashvoviy omillarning yig'indisi va o'zaro ta'siri

ish kuchi, xom ashyo va yordamchi materiallar.
--

mehnat vositalari

ishlab chiqarish binolari va inshootlari
--

Ishlab chiqarishni intensivlashning mohiyati nimadan iborat

Barcha javoblar to'g'ri

ishlab chiqarish bino va insho-otlarni kengaytirish

mehnat resurularidan ratsional foydalanish orqali barcha jabhalarda yuqori ko'rsat-kichga erishishga asoslanadi

ishlab chiqarish jarayonini mexanizatsiyalashtirish, avtomatlashtirish, kompyuterlashtirish

Boshqarish pog'ona (daraja)lariga qarab maqsadlar qanday turlarga bo'linadi:
--

tuman maqsadlari

iqtisodiy maqsadlar

sosial maqsadlar

siyosiy maqsadlar

Marketing muhiti -

bozor kon'yunkturasiga va marketing sub'ektlari faoliyatining samaradorligiga faol ta'sir ko'rsatuvchi omillar yig'indisi.
--

yaqin kelajak uchun maqsadlarni qo'yish.
--

ma'muriy boshqaruv ko'rsatmalar, buyruqlar.

ma'muriy boshqaruv ko'rsatmalar, buyruqlar.

Marketingning bosh qoidasi
ehtiyojlarni va tovarga bo'lgan talabni o'rganish.
yangi tovarlarga bo'lgan ehtiyojlarni shakllantirish.
sotish hamda xizmatlarni ko'rsatish
iste'molchiga amalda zarur bo'lgan mahsulotni ishlab chiqarish

Menedjerning axloqiy fazilatlari
ishga doir munosabatlar odobi sohasida bilim va ko'nikmalarga ega bo'lgan yuksak madaniyatli inson.
ma'lum darajada psixolog.
mehnat jarayoni tashkilotchisi.
bilimdon mutaxassis.

Menedjerning kompetentsiyasiga kirmaydi....
tovarlar narxini bilish.
muloqot madaniyati.
kiyinish madaniyati.
psixologiya asoslarini bilish.

Menejment psixologiyasi predmeti
tashkilotning psixologik muammolarini o'rganish
ijtimoiy foydali maqsadlarga intilish
tashkilot faoliyatining samaradorligi
tashkilot inqirozi.

Menejmentda ijtimoiy-psixologik treningning umumiy maqsadi.....
samarali munosabatlar ko'nikmalarini shakllantirish; shaxs, guruh psixologiyasi sohasida bilimlarni o'zlashtirish; o'ziga, boshqa odamlarga, ularning o'zaro munosabatlariga to'g'ri baho berish qobiliyatini rivojlantirish;
o'ziga, boshqa odamlarga, ularning o'zaro munosabatlariga to'g'ri baho berish qobiliyatini rivojlantirish
shaxs, guruh psixologiyasi sohasida bilimlarni o'zlashtirish
samarali munosabatlar ko'nikmalarini shakllantirish

Mahsulot yaratishda birinchi bosqich:
boshlangich fikrlar;
yaratilgan fikrni tanlash va dastlabki baxolish;
konstruktorlik;
boshqaruv tahlili;

Bozorga namunaviy yangi tovar bilan chikishning asosiy maqsadi:
ishlab chikarish xajmini aniklash;
yangi maxslotni afzalligi taomlarini baxolash;
yangi maxsulotni kuchsiz tomonlarini baxolash;
siz ishlab chikarishni boshlamasizdan rakobatchi tovar paydo bulishi;

Chiziqli-shtabli struktura:
har bir rejali rahbar qoshida ixtisoslashgan xizmatlar, maslahatchilar kengashi, ya'ni shtablar tuzish orqali tashkil etiladi
barcha quyi rahbarlar va ishlab chiqarish yacheykalarini korxonaga rahbariga buysundirish orqali tashkil etiladi
har bir boshqaruv bo'g'iniga muayyan funksiyalarni biriktirib qo'yish orqali tashkil etiladi
boshqaruv tahlili

Bozordagi narx-navo (baho):
noto'g'ri javob yo'q.
pul muomilasini barqarorlashtirish vazifasini bajaradi;
pulni tovarlar bilan ta'minlash vazifasini bajaradi;
talab va taklifni bir-biriga moslashtirish vazifasini bajaradi;

Bozor iqtisodiyoti sharoitida:
tadbirkorlikka keng yo'l ochiladi;
pul qadrsizlanmaydi;
ishsizlik bo'lmaydi;
narx-navo oshmaydi;

Ishlab chiqarish vositalari bozori - bu:
mehnat qurollari hamda xom ashyo, yoqilg'i va materiallarning oldi-sotdi bozori;
ish kuchini oldi-sotdi qilish bozori;
daromad keltiruvchi aksiya, obligasiya, veksel, chek kabilar oldi-sotdi bozori;
aqliy mehnat mahsuli bo'lmish tovarlar va xizmatlar oldi-sotdi bozori;

Quyidagi ko'rsatilgan zamonaviy reklama formalarining qaysi biri ko'proq bozor iqtisodiyoti sharoitida qo'llaniladi?
Barcha javoblar to'g'ri.
ko'rgazma (vitrina), tasvir (slyd);
gazeta, spravochnik (ma'lumotnoma);
prospekt (reklama uchun chiqarilgan varaqa), hujjatlar to'plami;

